

2936
119

3 JUL 1958

中央合作通訊

5

1958

3 APR 1958
17.5



中央合作通訊

一九五八年五月号目录

总第八十六期

評論：口頭社給我們的啓示	(1)
讓廢品之花盛開	張潤生 (2)
口頭社的“四十大發展”	口頭供銷合作社 (5)
在仙人山上	曾昭孔 (8)
野生植物資源用之不竭	張西生 (10)
商業躍進規劃會議代表提出倡議	(11)
商業工作躍進的一場大辯論	周中學 (12)
黨領導着我們前進	王云飞 (14)
路橋社供應機械零件成績突出	曾映泉 (16)
寧河縣社是怎樣供應灌溉機器的	河北省供銷合作社天津辦事處 (17)
組織農業社自制小農具	李佐道 (18)
乘風猛進 突破五關	平泉縣供銷合作社 (19)
使罐頭成為大眾化的副食品	樊陶齋 (20)
“豐收成災不復返”	孟凱 (21)
改進柑桔包裝的新途徑	湖南省供銷合作社 (22)
就地加工是避免水果腐爛的好辦法	山西省供銷合作社 (23)
工作研究：“三社合一”的做法不錯	周崇光 (25)
簡訊：摸清副業生產的底、牧民歡迎的收購站（劉樹寬）、小藥鋪（何鈞）、送下去 背上來（甘肅省社）、 訓練新農具手（饒素堅）	(26)
業務知識：野生植物纖維簡易脫膠法、怎樣鑒別、採摘和加工野生油料（桂光澤）、用葛根釀酒	(27)
渡海尋肥記	吳耘亞 (30)
種白朮的故事	雷知愷 (31)
堅決改革不合理的規章制度	文俊 (32)
大字報選抄：爛了姜種 誤了生產（袁復）、制度太機械 汽車受不了（劉旭、張福增）間接結算實在麻煩（劉啓）、超過五元 經理無權（丁文煥）	(32)
木刻：深山勘探隊	真言 (31)
照片兩幅	許海坤 (5)
封面：菜市（木刻）	余右凡作

中央合作通訊

(月刊)
1958年5期
(总第86号)

1958年5月11日出版

編輯者：中華全國供銷合作總社
(北京阜成門外三里河)

出版者：財政經濟出版社
(北京東總布胡同10號)

印刷者：北京印刷廠

總發行處：郵電部北京郵局

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

定價：每冊0.16元

(期114号) (本期印数39,295册)

(上期实际出版日期:1958.4.10, 郵局發出日期:1958.4.11)



口头社給我們的啓示

本期發表的“口头社的‘四十大發展’”這篇報道，確實是一條振奮人心的好消息。河北省行唐縣口头供銷社不但有了這個“四十大發展”的全面規劃和措施，而且開始按規劃逐條實現。預計今年口头社經濟區一百二十八個自然村的每個農民，僅副業收入就可增加一百八十二元。這樣，農民生活就可空前富裕，山區面貌也會隨着規劃的實現而逐漸改觀。

當前，學先進已成為社會風氣。但是，如何通過學先進，達到趕上先進或超越先進的目的，卻是一個很值得重視的問題。在這個問題上，口头社的經驗給了我們一個很大的啓示。當該社主任尤岐彬同志在省的山区商業會議上，听取了鄭連玉的報告後，首先學習了人家堅強的生產觀點，克服了过去認為“領導群眾生產，是黨、政部門的事”的錯誤看法。鄭連玉的經驗所以能在口头社起了作用，原因又在於口头社把外地的先進經驗與本地具體情況結合起來，進行了研究，批判了保守思想，然後才擬制了本地區的規劃。因此，擬定的規劃切實可行。

口头供銷社發展山区經濟的另一特點是：該社主任和職工具有獨創精神，敢於大膽設想，而這種獨創和設想又是在供銷社與群眾相互啓發的基礎上進行的。該社主任尤岐彬和職工很想開發山区經濟，但起初並沒有想到要發展四十項。可是，當群眾提出一個要求後，他們並不以這一要求為滿足；群眾提出一條綫索，他們能夠立即聯想到更多的綫索。聽說某村可养猪，他們就向群眾提出能否養更多的家畜和家禽的問題；在社員代表大會上有人提議種果樹，他們就想到能否培植更多的植物。然後訂出計劃草案，交給群眾討論，群眾在計劃的啓發下，又提出了許多新的作法和願望。這樣，群眾啓發供銷社，供銷社反過來又啓發了群眾，新問題、新要求便一個跟一個地湧現出來，過去根本料想不到的事情成了群眾一致的願望，南方的毛竹、澳洲黑雞、荷蘭奶羊、蘇聯良種馬、安

哥拉兔……等許多過去在該地沒有的東西，都列入副業生產規劃。供銷社提出的規劃由於得到了群眾的修正與補充，就更加全面，為山区人民造福的作用也就會隨之增大。

口头供銷社在開發山区資源中，事事和群眾進行反復商量。“四十大發展”的規劃，就是通過和群眾商量，才由一項而八項，由八項而十項，逐漸發展形成的。不僅如此，他們在工作中碰到困難時，也都是堅持了拜群眾為師、和群眾商量的辦法。有了群眾的智慧，一個個新問題都迎刃而解了。在供應家畜、家禽後，由於農業社缺乏管理和飼養經驗，幾天功夫，兔子就死去幾百只。這時，加強技術指導和技術學習，就成了發展家畜、家禽飼養業的關鍵問題。在這種情況下，口头供銷社提出了“向獸醫學習，向群眾學習，向書本學習”的口號，掀起了人人學技術、人人作獸醫的熱潮，集中了群眾和獸醫的智慧，又推廣到群眾中去。結果，醫治了兔病，堅定了群眾飼養家畜、家禽的信心，養兔事業從而得到了發展。常言說：“人多出聖人。”口头社的經驗，再一次地說明：在任何工作的每一個環節中，遇到問題和困難，只要能反復地同群眾商量，虛心向群眾學習，就沒有解決不了的問題。

現在，口头供銷社全體職工，為全面實現“四十大發展”的規劃，都在信心百倍地積極工作。為了勝利地完成“十大養”，他們正建立着“十大養”優良繁殖場；“十大培植”的工作，現正隨着全區的綠化運動而迅速發展；“十大加工”中的油料、藥材、土紙、飼料加工廠，已開始着手興建；在“十大開采”方面，也正在勘察各種礦物的蘊藏量。現在，口头社經濟區的面貌，正在急劇變化，一日千里，我們為口头社的職工和該社區的人民慶幸；口头社要把山区由貧窮落后變為繁榮富裕的決心和毅力值得欽佩，我們應當向他們學習。

讓廢品之花盛開

——介紹無極縣廢品收購和加工利用的經驗

張潤生

今年3月30日，我們一行八人，在京漢鐵路的正定站下車後，沿着公路東行，汽車奔馳了兩個小時，來到了滹沱河北岸的無極縣城。這裡有我們要參觀的、使廢品更生的“河北省無極縣供銷合作社廢品加工廠”。

無極縣供銷合作社經營廢品業務，是根據黨委指示在支援救災中發展起來的，不單是收購，而且創造性地開展了廢品加工，不斷地取得了突出的成績。僅1957年，通過廢品收購和加工，使群眾增加的收入，即等於農民向國家交付農業稅的50%。全縣平均每人增加收入二元四角四分。

現在，他們又在開展着新的躍進，計劃今年收購廢品總額，要使全縣人民平均每人增加五、六元以上的收入，這對於今年實現畝產百斤棉、千斤糧、萬斤薯和達到富裕中農的生活水平的規劃，是一個有力的支援。

當我們走進該廠的院子，只見場地上堆着一堆堆的“廢物”。這時引導我們參觀的縣社主任賈天文同志笑道：“別看這些看不上眼的破爛兒，加工後，就變成巨大的財富哩！”賈主任的話是有根據的，拿舊鞋來說，這是幾年來全國各地經營廢品中最感棘手的一件事。可是他們就做到了綜合利用。把舊鞋底、鞋幫拆成布、打成夾紙，用鞋底布彈成棉花後再織成布，用底邊可以造紙。一百斤舊鞋的成本只有三元五角錢，就能制十三張夾紙、九百五十張好紙，還能織四匹土布和四匹湯布；又如：又髒又臭的破襪子，到了他們手裡，能變成面貌全新的襪子和很好的帆布。據說，一百斤舊襪子的成本也不過十二元錢，加工後可以變成價值二百六十元的新商品。其他的那些廢品，經過加工，有的能比原收購價增高數倍甚至數十倍。

支援救災 收購廢品

無極縣的自然條件很差。1954年和1956年都曾經遭受自然災害。在黨的領導下，全縣人民為增加生產、改善生活，不斷地與自然災害作頑強鬥爭。供銷合作社在1954年遭受水災之後，就開始收購廢品，組織災民利用破布、廢棉打夾紙，土紡土織加工生產，扶助災民渡過了災荒。到1956年，正是全國人民預祝合作化後第一個豐收年的時候，無情的洪水，又淹沒了無極縣的田園，大部土地顆粒未收，占全縣人口三分之二的十六萬災民，吃、住極為困難。在這嚴重的關頭，供銷合作社貫徹了縣委提出“一切為了生產救災”的指示，又大力收購廢品。兩年當中，通過收購廢品和付給農民的工資，共計一百零五萬六千一百三十六元。特別是去年一年，通過

廢品收購給農民增加了收入六十一萬零八百元。這筆錢，可買四萬斤化肥，全縣耕地平均每畝可施七斤多；或者買粗糧七百五十萬斤。農民們增加了這筆收入，也解決了災荒後增加生產投資的困難。同時，1957年收購的各種廢品廢料一百七十一萬斤中，僅供給工廠的破布、舊鞋等纖維，即可造紙三十噸，節省了大量木材。

聽黨的話 為群眾服務

無極縣供銷社收購廢品業務的發展與擴大中，貫徹了社會主義思想與資本主義思想的鬥爭。無極縣社職工們一個深刻的體會，就是：要時時刻刻聽黨的話，緊密結合黨的中心工作，積極開展業務，為群眾服務。

當1954年開始收購廢品時，供銷社有些幹部存在著資本主義經營思想，一提起收購廢品，許多人認為零星、麻煩，嫌髒、怕賠錢。因此，廢品收購業務沒有很好地開展。縣委發現這種情況後，立即責成縣社主任帶頭檢討，發動職工開展討論，及時進行三查（查思想、查方針、查行動），批判了不問政治的傾向，樹立了一切從生產出發、一切為群眾著想的思想，貫徹上級提出“向小土產、廢品進軍”的方針；同時縣社又確定一名主任負責掌管採購業務，各個基層社均組織三至五人的收購小組，於擴大土產收購的同時，積極擴大廢品收購。

但是，哪裡有廢品、潛力有多大、怎樣收法等問題，都擺在供銷社的面前。有的職工，就勇敢地接受了這個困難的任務，縣社、基社的幹部，都走出了辦公室，到群眾中去調查了解廢品的資源和群眾的要求。許多幹部向農民訪問、座談之後，認清了在生產和消費中不斷產生廢品，新陳代謝，來源很多；同時全縣一百八十六個村，只有十四個點和一小部分商販收購廢品，群眾出售很不方便。

根據調查和群眾的要求，供銷社立即調整收購力量，改進收購方法，以便利群眾出售。北蘇基社主任首先挑起貨郎担下鄉收購廢品。縣、基社的幹部一致提出：“放下自行車，挑起貨郎担，革除官商氣，拿起廢品來”的口號，收購隊伍就迅速地擴大起來了。收購點也由原來十四處增加到四十三處，並組織一百八十二名小商販、十三個合營戶都下鄉收購廢品。基本上做到了鄉鄉有收購點、村村有收購員。這就大大便利了群眾出售廢品。

深入群眾 發動群眾

但是，群眾還有許多顧慮。認為出售廢品沒出息、丟人，特別是有些災民認為賣點廢品、搞點加工，頂不

了大事，單純等待着政府批准土紡土織。这就严重地影响了生产自救，也给供销社收购废品增加了阻力。

这时，县委和人委负责同志就分头下乡访问。县委书记王救危在司家庄发现了一个姓司的灾民收购和加工废品的经验。这个人家里有老少三代六口人，因受灾严重，一家人吃了上顿愁下顿。后来，他借了一些本钱，串乡收购废品，家里的人负责加工整理。十天功夫收入九元八角，基本上解决了口粮问题。在他的影响下，接着就有七户灾民也去收购废品；有十多个妇女掏出棉被套作原料，进行纺线织布，都增加了收入。县委书记亲自总结了这一经验，认为这是广开生产门路，增加群众收入的一个好办法，及时召开了乡长、支书、农业社干部会议，以这些活生生的事例进行教育；并举办收购废品和加工利用的展览会，组织群众参观。县人民委员会还把废品的规格、价格、用途印成表，发到农业社；另外，又通知机关、学校等单位把卫生运动中扫除出来的废品都卖给国家。这样，很快就解除了群众的顾虑。大家都认识到出售和加工废品是生产自救的门路。供销社的职工们也得到了一条经验：要真正使群众经常搜集和出售废品，除积极作好收购工作外，还必须在党的领导下根据各个时期的不同情况，经常进行宣传教育，帮助群众全面了解出售废品对国家经济建设的作用，了解收集废品是贯彻勤俭建国、勤俭持家和讲究卫生的具体行动，防止群众单纯考虑自己的利益。因此，供销社就经常利用黑板报、广播筒和样品展览等形式，边宣传、边收购；在农业社、生产队开会时，也乘机讲一些收购废品的事。这就把农民们认为卖废品丢人的思想扭转过来。老太太们都把旧鞋、废棉花当宝贝似地搜集起来卖给供销社，青少年儿童们也随时拣拾废品，帮助家长打扫卫生，把废品全部卖给供销社。

突破难关 全面开展加工业务

据说：无极县社废品加工厂，1954年就诞生了。那时候，这个厂的加工工作，还只限于挑选破布和把鞋帮、鞋底分开两种工作。供销社收购来的大部废品，都是“原收原卖”。随着废品收购业务的开展，到1957年春季，就出现了某些废品无法利用，不好出售，形成大量积压的现象。特别是对收购来的旧鞋底，更是堆积如山，一筹莫展。因此，职工们的情绪都很低落，认为这些废品真要变成“废物”了。

为了这事，县社理事会曾经研究过多次，有人提出：把旧鞋经过水沤，使鞋底发酵后，再来揭取布片。采用这个办法，虽然也揭出一些布片，可以销售利用，但效率很低，而且有损纤维拉力。这时，加工厂的管理员杨士政，就试把鞋底用水浸泡以后，剪掉底边，来拆取布片。经过几次试验，每一百斤鞋底，比原卖鞋底能多卖四元多，比发酵以后再拆能多出三斤四两布。这样加工出来的破布，不烂不朽、拉力大，容易推销，特别是布面

平整，适合于打夹纸。但是，工具还很落后，生产效率低、成本大。

到了去年11月，石家庄专区社副主任贾天文下放到无极县社以后，立即发现用剪刀剪鞋底的工具太落后，于是就和工人们共同研究，创造了用小锄刀代替剪刀切鞋底边，以及“月牙两刃刀”和用木板压住鞋底揭布片的工具。工人们可以坐在板凳上，用木板压着鞋底，脚蹬着绳索，左手揭鞋底布，右手持着“月牙两刃刀”，又钩又割，这样，生产效率就提高得多了。原来每人每天只能剪七、八十斤鞋底，这一改进，每天可以做到二百多斤。

工具改革之后，虽然工作效率提高了，但是，切下来的鞋底边很多，还是销不出去，造纸厂在收购破布中只许搭配20%的鞋底边，致使鞋底边大量积压起来。这时，加工厂的管理员杨士政就提出自己想办法解决。他说：“我去太原造纸厂交货时，看到他们是用鞋底造纸，我们为什么不可以自己造纸呢？”贾主任对于这个意见很支持，立即叫杨士政到郭庄去访问造纸的老师傅。可是，杨士政到了郭庄，那位老师傅说：“那么厚实的鞋底，怎能做成浆呢？我造了四十多年的纸，就没听说过这事！”他碰了这个钉子回来，并不死心。后来，他就自己动手试验，三次都没成功，不免有些灰心，于是无声无息地停下来了。没过几天，贾主任来打听造纸的情况时，他把试验失败的情况谈了谈。贾主任鼓励他：“三次不行，搞六次，六次不行，搞它十二次，套鸽子还得下个豆呢，用点料、花上几个钱，细心研究，总会有成绩的。”在领导上的支持下，杨士政又重新试制。最后，他用碾子碾浆，才把浆水碾出来。但是提着浆汁到生产社去捞纸，又没有捞好，薄厚不匀。他又试验着把浆汁里加些废纸、废麻，结果捞出了很好的纸。接着，他们又试验把鞋底布弹成棉花，再织成布，也试验成功了。旧鞋底的加工利用，至此已达到高峰。一双旧鞋，拿进这个厂里，简直就再也没有一点废物：鞋帮、鞋底布可以打夹纸，弹成棉花织成布，鞋底边可以造纸，连剩下来的尘土都是好肥料。由于这一难关被突破，就鼓起了职工们钻研、创造的情绪，接连不断地把破袜子从拆线、织袜子又发展到织布；把猪毛、驴马等絨，弹织成毛衣；把混合破布分成十种商品；用废麻绳头加工织布，等等。今年4月3日晚间，在县社召开的“诸葛亮”会上，同志们又开动脑筋，一个晚上提出了改进生产、提高工作、革新技术的妙策七十二条。

到目前为止，无极县供销社的废品加工厂，加工制成的品种，共有六十多种。他们根据不同的废品的特点，采取多种多样的加工方法，进行加工。因此，由供销社收购来的废品，经过他们分类、挑选以后，除一小部分直接供应工业作为原料外，其余大部都是由他们加工复制、综合利用的。

按照无极县废品加工厂综合利用废品的的方法推算，

今年全国收購二十万吨旧鞋是極其容易的，那末，这就可以造紙二十四亿三千万張，打夾紙六千七百二十万張，还可以織布六百四十万匹，为国家創造一亿四千五百万元的財富。如果把全国的破袜子和廢針織品收購一半的話，仅拆長錢就有一万三千吨，可織布二百六十万匹，足够五百万人口二年多的棉布供应。

無形工厂

不了解实际情况的人，可能会这样想：無極县供銷社廢品加工厂的职工人数一定很多！是的，从統計表上看，他們这里共有八千多工人。可是，当你进入厂院、車間以后，却看不到有許多人。集中在厂里生产的，只不过一百五、六十人。据說：絕大部分工人是分散在各村、各戶和学校里生产的。由于看不到这个厂的高大楼房和大批工人，所以当地群众都說这是个“無形工厂”。

“無形工厂”是当时在發動群众生产救灾的基础上，由乡政府、农業社和供銷社共同組織起来的。他們的組織方式是“四結合”。就是供銷社加工厂的業務技术指导与分散生产密切結合；廢品加工与农業社、家庭副業生产緊密結合；与改善“五保戶”的生活密切結合；与中学生的勤工儉学密切結合。

無極县廢品加工厂在實踐中，認為这样的組織方法，在农村搞廢品加工工作，是一种最好的形式。首先，廢品加工的技术比較簡單，不需要大型的生产工具和設備，組織群众分散生产，不受時間、地点、年齡的限制。大人可以做，小孩也可以帮助。同时，由于实行就地加工，既可增加群众的收入，还能減少运输中的消耗，降低成本。其次，廢品加工需要大量的人力。采取与农業社和家庭副業相結合的方法，就使廢品加工納入了农業社和各个农戶的副業规划，从根本上解决了开展廢品加工与农、副業生产勞力分配之間的矛盾，支持农民發展了副業生产，也保證了供銷社廢品加工任务的完成。第三，农村的“五保戶”虽然不能或不适于从事田間劳动，但在受到“五保”和国家建設突飞猛进的鼓舞，他們也要求参加一些力所能及的劳动。而挑选破布、打夾紙、紡綫、織布等加工，坐在坑上就能做，正适合“五保戶”的条件。所以全县能够进行这一活动的“五保戶”一百二十多人，都自动地参加了廢品加工。大体上每人每月可收入五至八元，帮助“五保戶”改善了生活，相对減少了农業社的負担。此外，該县廢品加工与勤工儉学相結合，是最近才搞起来的。經過一个多月的時間，已明显地看出：这对支持勤工儉学和加强廢品加工，都是大为有利的。無極县共有八百多名中学生，当他們响应党的号召，謀求勤工儉学的門路时，參觀了廢品加工厂，对廢品加工很感兴趣，立即与加工厂訂下了協議。目前已有四百多名中学生参加，一般是每天加工兩小时，每人每月收入六至八元，这对貧困学生就有很大的帮助。同时对勤工儉学

也是一个有力的支持。

勤儉办厂 爱厂如家

这个厂的生产設備簡單、实用、花錢少。兩間办公室是从廢品收購站的五間平房里挤出来的，全部設備只有八个大甕、几把小鋤刀、月牙兩刃刀、手搖纏綫車、三十塊案板、几条扁担和几个柳条筐，而且大部分都是利用旧的物資，总共价值三百多元。場地中間有一口旧鍋和一个席棚，無論是杂骨熬油或廢棉漂洗和鞋底造紙，都要使用这口鍋。工人們称这口鍋是“煉金爐”。有許多种廢品都在那个席棚里过冬渡夏，工人們說它是“万能棚”。

一进厂的大門，就可以看到在院牆、房屋周圍三千多公尺的磚壁上，粘滿着一排排地夾紙，工人們說：“看吧！这些牆壁就是厂里最大的一部机器，这是不花錢的烘干机。”

正因为职工們克勤克儉地辛勤劳动，所以这个厂的設備虽然很簡單，却办了不少的事。仅1957年加工的产值，即达六万五千元，积累資金四万八千二百元，为全部設備投資的一百六十三倍。

这个厂的另一个特点是干部少。全厂只有管理人員三名，干部和工人的比例是一与五三之比。而实际上还不只是这样的比例，三个管理人員还担負着在厂外分散生产的七千多名工人的組織領導、發原料、收成品、記帳冊、支付工資等工作，这样計算起来，那末，干部和工人的比例就变成一比二千五百多人了。干部人数虽少，事情却办得很好。主要是組織与發揮了工人的積極性。这个厂里的一百五十八名工人，按照工种分作九个大組，大組里再按作業要求，編成小組。由工人自己推选組長，大組長协助厂方掌管本組的領料、加工配料、填生产記錄和檢驗产品質量。此外，还設有技术研究小組，定期开会研究技术和推广先进經驗。

他們的評比方法也很好。三个月进行一次評獎，大組与大組、小組与小組之間开展了劳动竞赛。据說，在去年11月，陈胜改的打夾紙小組生产落后了，任务完不成，經過評比就給插上一面白旗。这时組里的工人們都着急了，經過大家研究，一致推选何俊格为小組長，何俊格當場就說：“讓我拔掉小白旗，我自己办不到，必須大家一条心，步子齐、互相帮助、改进技术。”大家一致同意。到了第六天就赶过了任务指标。別的小組一看落后組都先进了，越發加油干。因此，这个月超額完成了打夾紙的任务21.4%。

这个厂里的領導上，非常注意对工人們的政治教育工作。每月的月初，召开一次全体大会，报告时事政策、总结生产情况和布署生产任务。在加工現場，还設有識字牌，帮助工人每天認識三至五个字。县委和县人民委员会的負責同志，抽出時間，就到現場来檢查工作。县社主任更是每天都到場地帮助解决具体問題。1957年，

由于打夹纸的数量增大，打浆糊用的面粉就感到缺乏，这时，县委就即时设法给调配了面粉。随后，县委书记到现场与职工们研究，提出少用或不用面粉，设法寻找代用品来打浆糊的号召，职工们就开动脑筋，逐步实现了党的指示。起初是用甘薯面代替白面，接着又创造性地采用火碱浸浆糊（不用火煮）的办法，后来又用野生植物“王不留”面打浆糊；最近，他们又试用五合面（杨、柳、榆、槐、椿树的树皮碾成面用火碱浸浆糊），已经成功了。看起来这都是些小小的事情，然而却有重大的增产节约意义。仅按去年生产的十六万九千张夹纸计算，

就节省面粉二万七千五百斤，省煤二万二千斤，省人工一千六百五十个，省工资一千三百二十元。

最近，无极县废品加工厂的职工们，为响应党的号召，又重新制订了1958年增加产值八百万元的跃进规划，比1957年增加了十一倍多。而且还要力争做到三多、四少、五高（三多是品种多、数量多、积累多；四少是投资少、干部少、开支少、废品少；五高是产品质量高、生产效率高、劳动热情高、技术水平高、管理方法高）以全力支援工农业生产大跃进。

口头社的“四十大发展”

口头供销社合作社

走亮甲台的路

去年十二月，行唐县口头基层社主任尤岐彬出席了河北省山区商业工作会议，听了马力副省长的报告和青龙县亮甲台基层社主任郑连玉的发言。上级的指示和郑连玉的事迹，立刻激动了他。在会议期间和回家的路上，他总是这样想：“亮甲台供销社在山区，我们口头社也在山区，人家能办到的，我们为什么没办到呢？”“郑连玉是个基层社主任，我也是个基层社主任，他能做到，我为什么做不到呢？”想到这里，既痛苦，又高兴。痛苦的是自己做的工作还太少；高兴的是，在这次会议上受到了新的启示和鼓舞。一股跃跃欲试的情绪，涌上心头。一回到社里，他马上召开理事会研究了一下；当天晚上又召开全社干部大会，传达马力副省长的报告，介绍了亮甲台供销社开发山区资源的经验和郑连玉四探都山的革命干劲。然后，结合检查工作，组织大家进行学习讨论。大家把亮甲台的经验当做一面镜子，一对照，就发现自己的工作还很差，认识到过去在业务经营上只管收购、推销，不注意帮助群众发展生产、扩大货源，是一个根本性的缺点，批判了认为“领导山区群众生产是党政的事，与供销社关系不大”的单纯业务观点，有的说：“过去，咱们也常说为生产服务，为群众服务，可是对花花粉、鲜生地、毛知母那样一些药材，光是发动群众采挖，不指导群众发展生产，那怎么能说是把为生产、为群众服务的工作做好了？”

缺点虽然找到了，但是如何把亮甲台供销社开发山区土产的经验 and 郑连玉艰苦奋斗的精神，具体运用到自己的工作中去，还有不少思想障碍。有的职工说：“郑连玉不过是一个老粗干部，肯卖力气，没有什么可学的。”有的说：“亮甲台仅有一个都山，范围小，好组织，好领导；我们口头社的业务区面积大、群山环抱、沟川无数，很难摸底，生产很难搞起来。”为了根除这些思想障碍，

口头社召开了党、团员会议，强调必须加强政治观点、群众观点和生产观点，一切要从全业务区八十一个农业社的利益出发，帮助群众开发山区经济，使全业务区一百二十八个山村，个个都变成幸福富裕的社会主义乐园。并号召党、团员带头，做出样子，启发群众，带动群众。接着，连续召开了两次干部座谈会，除进一步讨论马副省长的报告外，并揭发与批判了过去领导上的保守思想和部分职工的畏难情绪。同时，结合整风，发动职工提意见、写大字报。经过几天的学习、讨论、鸣放，贴出了三百八十张大字报，攻破了保守思想，坚定了开发山区的信心，鼓足了革命干劲。全社干部一致表示：坚决走亮甲台的道路，半步不许退，一步不许停，一定要使穷山恶水改头换面。



苏联老大哥的良种马多么膘壮可爱！

许海坤摄影

“四十大發展”的由來

口頭社在一片躍進聲中迎接了1958年。一月二日，正當大家討論如何幫助群眾發展山區生產的時候，尤岐彬出席了全縣三級幹部會議。他走得太急，連被褥都沒來得及帶，晚上便跟本區的幹部合睡一個被窩。尤岐彬一心要學鄭連玉的樣子，按捺不住激動的心情，晚上跟誰一起睡覺，就向誰請教，請人家出些發展山區生產的主意。上庄村支書任愛同志在會上批評縣委有“三大”，一是官僚主義大，二是不關心山區勁頭大，三是山溝里肚子大。他听了，就想：“老任說縣委有‘三大’，我們能不能在山區生產方面也搞上幾個‘大’呢？”這天晚上，便有意識地跟任愛鑽了一個被窩。臨睡前，問任愛：“你說咱山里窮，可咱們能不能搞上幾大生產，讓山里也富起來呢？”任愛說：“當然可以，我們村就很適于養豬。”這句話給尤岐彬一個新啓示：要使山區由窮變富，就得先搞上幾個“養”。第二天晚上，尤岐彬又跟彩家庄支書趙經堂一起睡，趙經堂說他們村可以養馬、養羊、養雞。會議開了十天，尤岐彬跟十個人一起睡覺，征求了意見，初步摸到了一些開展多種經營的門路，歸納起來，一共有“八養”：養豬、養牲畜、養羊、養兔、養雞、養鴨、養魚、養蜂。尤岐彬向縣委匯報了這“八養”的意見，縣委非常支持。

三級幹部會議結束後，口頭社便組織十名干部分別串村到戶，通過訪問、座談和幫助農業社做生產規劃，了解了許多土產品和牲畜、家禽的生產情況，並廣泛宣傳了山區人民由窮變富的道路。在摸清底細的基礎上，本着靠山吃山、靠水吃水的精神，做出了一個發展“十大養”的規劃草案，計劃養的東西，除上述八種外，又添了鵝、蠶和蝸子。一月下旬，召開社員代表大會，根據代表們的意見，把“十大養”的規劃草案做了三次修改和補



口頭社職工們，既會搞商業工作，又會給牲畜治病。

許海坤攝影

充。有的社員代表還說：“咱們這山區，多年來就有栽果木樹的習慣，從抗日戰爭以來好多樹果生產就沒有發展，要是再發展些果木樹不就好了嗎？”於是，又組織社員代表討論了一個下午。有的提出要發展養蠶必須先栽桑，有的說還應種蘋果樹，武莊社員代表王世新說：“我們村有好幾個水庫，可以在庫旁種葡萄。”口頭社把大家的意見歸納了一下，湊成了“十大培植”：橡樹、桑樹、漆樹、藕、毛竹、藥材、蘋果、薏米、大麻籽等。

進入二月以後，尤岐彬出席了專區財經會議。會上，首長們号召要把山區一切有用途的產品都設法利用起來，要求供銷社由培植到生產，由生產到推銷，把產品全部包起來。尤岐彬回到社里，馬上組織職工討論如何加工利用山區產品的問題。經過大家動腦筋、想辦法，湊成了“十大加工”的意見：廢品加工成品、荊條加工筐籃、土藥加工藥材、葦子加工席、百樣草加工豬飼料、云母石加工碎粉、山草加工土紙、柿子加工醋、野生油料加工油、果干加工酒。要加工就得有原料，除了一些野生植物原料需要培植外，像云母石等就得開采。但山里的零散礦藏很多，除云母石外，還有石棉、石灰石、石英、煤、鐵、銅、中荊石、銅玉石和水晶石。大家說：“一不做，二不休，干脆把這些礦藏都開采出來”。七奏八奏，“十大開采”的計劃又訂出來了。

至此，口頭供銷社在支持山區群眾開展多種經營方面，有了較全面的規劃。經過組織職工討論、征求農業社意見和向黨委匯報後，把“十大養”、“十大培植”、“十大加工”、“十大開采”合而為一，寫成了1958年的規劃草案，定名為“四十大發展”。這個規劃包括幫助農業社養豬、雞、鴨、兔各一百萬只，蜜蜂五千箱，牛二十群，馬五群，魚一百萬尾，鵝五萬只，蠶一千席；培植葡萄樹五千多棵，瓜萑兩千多棵，核桃樹五萬多棵，紅棗八十多萬棵，花椒五萬多棵，葦田六百五十畝，蘋果樹近七千棵，藥材十多畝，柿子樹一萬多棵，桃、杏樹十二萬多棵；在幫助農業社組織加工的同時，供銷社今年擬建立五個加工廠。再加上開采零散礦藏，全年土副產品採購額將大大增加，平均可使全區每人增加一百八十二元的收入。到1962年，全區即可產羊皮三千七百張，蘋果八十萬斤，雞蛋四十萬斤，群眾購買力每人將增至一千元以上，供銷社的業務也將比現在擴大十倍。

四面八方找貨源

在醞釀制訂規劃的同時，口頭供銷社提出了“多找、大購、快調、速供”和“春節不休假，買不回東西不回頭”的口號，于一月份派八名採購員，南下江南，北上內蒙，東至東北，西去山西，四面八方積極地組織貨源。趙華榮和胡占青兩人到內蒙採購牲口，因該地牲口也不多，他們又是初次到內蒙，不熟悉情況，住了三天，只買了三頭毛驢，不免有些灰心，有意返回行唐。胡占青又一想，說：“花那么多路費到這里來，兩個人只買三只毛驢

就回去，也太不像話，还得再想办法。”这一提，赵华荣想起了郑連玉四探都山和跋涉三千里为土产找銷路的干劲，鼓足了勇气，一口气跑遍卓資山、宣化、張北等五个城市，终于在呼和浩特买回牛三十头、駝四十四头。負責採購家兔的王明記同志，为了找長毛优良兔，曾一上灵寿，二到晋县，三下河南，先后訂妥安哥拉兔兩千对，并及时运回一千多只。从購妥到运回，他一天兩夜沒合眼，回来后腿腫嗓子啞，还急忙着帮助卸車、搭兔舍，直到把兔子安置妥当后才休息。二月上旬，尤岐彬出席專区扩大財經會議后，未直接回机关，当天坐車到晋县买了五百多只安哥拉兔。押运回来的时候，夜已深了，風又很大，找不到搬运工人，自己便一筐一筐地搬到轉运站。这样，从一月一日到二月二十八日，即从全国各地採購了十三万七千九百多元的物資，相当于去年全年採購总值的八倍，主要有羊二千多只，牛三百多头，鷄九百多只，兔三千多只，魚三万六千尾，北京鴨五十只，以及巴克夏猪、毛竹苗等。

为了及早地把买回的物資投入生产，口头社提出了“春节不歇加勁干，一員还要頂三員”的口号。旧历大年初一，尤岐彬就率領二十一名干部，帶着五十七只家兔到水泉村，一面送兔，一面向当地农民学习养羊經驗，深入各养兔戶傳授养兔技术，并抬着澳洲黑鷄进行实物宣傳。該乡党委書記和农業社主任听到这个消息后，急忙帶着男女老乡們出来迎接了一里多地。进村后，老乡們在門前摆上茶水、紅棗、花生，热情招待。一上午就把長毛兔全部銷完。次日，又組織十一人到彩家庄，卖了一百七十只家兔，并向該村农民学习了养馬技术。第三天，副主任侯香又率領七名干部，給秦台乡送了九十四只小兔。在供应副業生产資料工作中，供銷社針对农業社資金不足的情况，積極开展了土产、廢品的收購工作，并帮助农業社發动社員挖掘資金潜力。如該社副主任严洛五，与西口头、秦台兩农業社联系，兩天就收購了十二万五千斤云母，使农業社买回了一百只小兔和四十二只羊。这样，採購到的牛、羊、猪、鷄、兔、魚等生产資料，便迅速供应到农業社手中。

一切从鼓励群众生产出發

二月初，从河南运来了一千多只長毛兔。因为該社和群众都缺乏飼养經驗，所以卖出不久，就發現了死兔的問題。有的群众拿着病兔和死兔，到供銷社来問怎么办。全社干部都被這個問題难住了。更換吧，一对兔就是八元多，死的又不少，这笔錢从哪里开支？不管吧，又会挫折群众养兔的積極性。想来想去，無論如何也得鼓励群众养兔。最后确定：一般在卖出后半个月之內發生問題的，就以死換活，以弱換壯。便一面結合兽医深入农業社进行防疫治疗，加强技术学习和傳授；一面进行更換。如万里村兩個五十多岁的老太太，合伙买了六只兔，喂了几天就死了一只，拿着其余五只跑回来要

求退款。供銷社便向她們做了解釋，教給喂養方法，又換給了一只活兔。她們感激極了，保証回去后好好地养兔。这样，虽然死了几百只兔子，供銷社賠了些錢，但群众的养兔热情却大大提高，第一批長毛兔很快就銷光了。

接着，从外地採購的牲畜，陸續运到。因为来自各方，水土不一，又經長途跋涉，有些牲口就变得瘦弱起来，有的还生了病。为了防止患病和死亡，供銷社也訂了一些办法：瘦、弱、病、殘的不卖；如果群众自願購買病弱牲口，死亡后供銷社酌情补偿損失；在分配供应上，有計劃有重点地供应，經乡党政同意后，由乡党政根据各农業社牲畜業的發展规划进行統一分配，避免各农業社相互爭購；在价格上，供銷社將每只牲畜的进貨价、運費、草料費、人工費、稅收等，向群众公开，进行民主評价。这样一来，取得了群众的高度信任。如二月二十九日，从天津买来的二十三头牛，每头进貨价一百二十元，加上六元運費、七元草料、兩元人工，共計一百三十五元。供銷社当众公开成本，决定不加利潤，按进貨成本卖给农業社，受到了三十多名买牛群众的一致贊揚。坎上村农業社社長楊云栓說：“供銷社为了帮助我们搞十养，以前供应的小兔死了还给換，不知賠了多少錢。现在办回了好牛，比市上的賤几十元，还是不加利潤。我看，还是把这二十三头牛加上点利潤，来补一补小兔的損失。”沒等他說完，大家就异口同声地表示同意，一致决定讓供銷社把每头牛加上十元的利潤。以后，每到一批牲畜，都采取上述办法，群众很滿意，每批牲口运到后都不过三天，就全部卖光了。

人人做兽医 多方找飼料

在帮助农業社开展多种經營的工作中，口头供銷社还帮助农業社着重解决了兩個問題。一是家畜家禽的飼养和防疫治疗技术問題。口头供銷社在这方面提出了“三向、一下手”的口号，就是向兽医学习、向群众学习、向書本学习和亲身下手實習，使每个干部都懂技术，能够指导群众。现在，全社干部除經常向兽医、群众学习外，并买了各种有关牲畜、家禽、家畜飼养管理的書籍五百零三本，向科学知識进军。尤岐彬已經学会了給牛、猪、羊、兔、鷄、鴨治一般病的技术，有三分之一以上的干部也最少学会了一門簡單的治病技术。同时，提出干部下乡工作时都要背上保健箱，給牲畜治病的办法。现在，已有十个保健箱，并买了一批药品，下乡背着，有生病的牲畜就随时治疗，給牲畜治完病再工作。二是猪、兔、鷄的飼料問題。社里首先發动全体社干打草找代用飼料，經過試驗，已有四十多种野草、野菜可做飼料。现在，已經买了一部柴油机，代群众进行代用飼料加工。还帮助农業社种苜蓿，發动群众挖虫坑，繁殖虫食，并准备在万鷄山、千鷄溝普遍播种小谷子，做飼料。这样，农業社飼料不足的困难也逐步解决了。

飞躍的速度 不懈的干劲

以“四十大發展”为綱領的多种經營，在口头供銷社的业务区内飞躍發展着，整个山区的面貌一天天地变化着，一天比一天变得更美好。到三月底，全区在“十大养”方面，已有十三个牧牛群，完成了全年规划的260%；养羊兩万七千只，完成规划100%；养鷄三万五千只，完成规划90%；养兔兩千九百九十五只，到年底就能繁殖到十一万九千多只；养魚三万六千尾；养蜂一百六十九窩；养鵝、鴨五千多只。口头社还与县社在鰲魚山、咬角寺、口头村三处，盖了十間鷄房、二十八間牧畜房、一百五十六間兔房，挖了六十个猪圈，养了九十八窩蜜蜂。在“十大培育”方面，已种葡萄树二千二百棵，完成全年规划40.8%；种瓜蒌一千多棵，完成规划51%；种核桃树三万二千多棵，完成规划66.6%；种紅棗树七十四万多棵，完成规划95.7%；种花椒树一万三千多棵，完成规划27.4%；种葦子五百多亩，完成规划90%；种苹果树兩千五百多棵，完成规划33.6%；种药材五亩，完成规划41%；种柿子树四千多棵，完成规划42%；种桃、杏树三万五千多棵，完成规划29.5%。在“十大加工”方面，口头社已自建一座次果干酿酒厂，有十二个农業社筹安果干酿酒的厂房和设备；有三个农業社开始集体編荆柳器，有五十名技术工人开始加工葦席，还有十八名工人开始加工云母石碎粉。規模巨大的各种生产基地，像雨后春笋似地大量涌现出来了。有七个农業社已經变成了千羊社，一个乡成了万羊乡，还出現了一个双千羊社。各个水庫、河溝、池塘，鵝、鴨成群；滿山遍野果林、竹林和桑園，星罗棋布。許多优良品种，如安哥拉兔和克立斯兔，美利奴羊，荷蘭奶牛，苏联良种馬，

澳洲鷄，北京鴨，約克夏猪，巴克夏猪，萊克亨鷄，火鷄，优良鵝，江南的毛竹等，都匯集到这里；而这一切，三、四个月以前，在这里是少有甚至根本没有的。

口头供銷社的职工并没有满足于这已得的成就，他們在“激战半年，一年任务半年完成，五年道路一年走完”的战斗口号下，正帮助农業社建立各种生产基地，計有一个万兔溝、两个千兔溝、一个万兔村、三个千兔村、两个千兔水庫、两个千猪場、两个千猪社、一个万猪社、六个万猪乡。正与县社合建一个牧畜場、一个万鷄山和一个“十养”优良繁殖場。对零散矿藏，正积极勘察蘊藏量，准备开采。

（上接10頁）

广泛用于香皂、香妝等工業上，并可大量出口。各地还發現了黃樟油素、扁柏油、野香茅油、月桂油等二十多种野生植物香料。西餐、出口罐頭中所需的香叶，过去依靠进口，每斤进口价十五元多；現在福建等省發現的月桂叶可以代替进口香叶使用，每斤仅六角多錢。

可作栲膠或染漁網用的野生植物鞣料，現已發現八十多种，主要有紅根、橡碗、薯蕷等。紅根是木香花等几种薔薇科植物的根皮，含有單宁（即鞣質）15—30%，是一种很好的栲膠原料。浙江、福建等省已用它代替进口栲皮染漁網。橡碗也是产地遍及全国的一种栲膠原料，含單宁20—30%。薯蕷是一种藤本植物的塊根，主要产于南方各地，含單宁16—30%、淀粉16—30%，不仅可以提制栲膠、染漁網，而且提取單宁后的渣滓还可釀酒，每百斤即可产五十度白酒四十斤左右。此外在海南島和雷州半島一帶，發現了含單宁40%的羊角藤。如將这些野生栲膠原料都充分利用起来，就可为国家节省外匯，变进口为出口。

在 仙 人 山 上

孔昭會

高寒而富饒的仙人山

貴州省遵義縣山盆區高雄鄉的仙人山，峰巒重疊，从山脚至山頂，高达三十多里；有五分之三的地方是悬崖峭壁，只有几条羊腸小道从岩壁間蜿蜒通到山頂。这个乡全境約百余平方里，除了13%的地区有梯田和坡土外，其余全是崇山峻嶺，是全县最高寒的山区。

遵義縣供銷社抽出七名有一定土特产品鑒別能力的干部，組成“上山探宝”工作組，于一月十二日来到这里。經過五十四天的实地勘察，發現了七万多棵从未割过的野生漆树，九百多棵野生棕树，四百多箇荒野茶树，年产一万多斤的天麻，年产十多万斤的土碱，年产三十万

斤的藏巴，还有許多野生油料，土产、副食品、中藥材等，共有九十七种，全部開發生产出来，每年产值可达到六十七万多元。这些土特产品的价值，比当地农民去年的稻谷总产值大一百零七倍多。平均每戶农民可因此增加收入一千多元。

山上农民的願望

山上农民早就有開發仙人山的願望。远在解放前，前輪甲子一个农民就曾到山頂的洞內，搬出一个硝蛋，卖的錢做了七天大道場。他怕被地主惡霸發現霸占去，就把洞口封了。解放后，农民虽也想进山取宝，但因山高路險、气候变化無常、野兽經常出沒，很少有人进

山。供銷社工作組來到高雄鄉後，黨支部書記楊錫彬很熱情地向工作組介紹了山形路徑、氣候環境等情況。親自引工作組人員到高山頂約五里的一家農民家里住宿，作為工作組的中轉站。指定一個對山形路徑比較熟悉的農民為大家帶路。

三、四天之後，轟動了全山，工作組走到哪里，哪里的農民總是熱情地接待，介紹情況。六十多歲的老農民高春安，一人就介紹了野牡丹、赤芍等二十多種土產、藥材生長的地方。

同群眾勞動 拜群眾為師

工作組來到的時候，仙人山上仍很寒冷。木本植物葉落枯萎，結成了冰樹；草本植物盡埋在近尺厚的雪里。勘察工作很困難。但是，工作組並沒有向困難低頭，他們依靠群眾，挨戶訪問農民，召開老農座談會，向農民請教。在熱火朝天的修水利、積肥料、薅淋小季的生產高潮中，與農民同生產、同勞動，趁農民休息的時候進行訪問座談。他們問農民：在解放前早些年頭里吃過什麼東西？哪些野水果是你們吃過的？哪些樹皮、草根是你們挖來磨粉吃過的？哪些土藥是你們挖來治過病的？這些東西生長在什麼地方？怎樣去挖掘？……農民高春軒說：“龍門峽那邊長着酒杯粗一根的天麻。這東西沒有枝杆，現在沒有苗苗，蓋在雪下，正在土里生長，有的長得把泥巴都震開口了。有天麻地方，泥巴松軟，雪也化得快。你們到虎抓樹那里去找，只要雪少的地方，就有天麻。”少數民族農民楊紹軒說：“解放前早些年頭，我們就挖三丹果根來磨粉吃，找南木籽來榨油點燈。”他還親自給工作組挖來了樣品。

“四不怕”

接着，實地勘察開始了。當地農民把山上的原始森林根據地形劃分為三段，分別取名為頭箐林、二箐林、半邊箐林。工作組首先向頭箐林和二箐林進軍。這裡，積雪近尺，冰凍封路，寒風刺骨，林木茂密，容易迷失方向。山上有的農民就替工作組擔心地說：“同志，你們鑽進去，恐怕一兩天也鑽不出來嘍！”但是，當大家想起了黨要求開發山區、建設山區的號召，想起群眾要求開發山區的渴望時，信心和決心就有了。他們提出了“四不怕”的保證，就是一不怕山高路遠，二不怕風霜雪凌，三不怕毒蛇猛獸，四不怕生活艱苦。山上冰凍封路，在滑溜的小路上行走，一不小心就會摔跤，他們便用鋤頭，在結了凌的路上挖一個蹬，登上一個，再挖一個蹬，再登上一個，這樣，終於爬上了仙人山頂——頭箐林。爬山累得口渴了，就摘冰條解渴。組員金耕云邊含着冰條邊笑着說：“這個冰棒真安逸！”在野獸經常出沒、獸迹遍地的地方，因沒帶武器，大家便沿途吆吼，使野獸聞聲遠避。終於在山上發現了一大片竹麻、兩萬多棵荔枝樹和兩萬多棵從未割過的野漆樹。

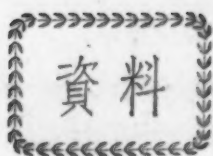
深洞探寶

仙人山上雨後有霧，時雪時凌，一天幾種氣候。儘管氣候這樣惡劣，也一點沒有挫折了大家入山探寶的熱情。他們採取“無雪無凌的氣候，鑽林勘察；下雪下凌的氣候，鑽洞探寶”的辦法，勝利地完成了任務。據山上農民說：“山上有灰洞，分上、中、下三個。楊家洞有幾十里路深，硝源很多。”一碰到特別壞的氣候，大家便鑽進山洞探寶。開始探下灰洞時，因沒有經驗，進洞百余丈深，組員王其謙就頭昏、嘴唇麻木，鑽出來吃了些清涼丹，才清醒過來。後來請教農民，才知道洞里缺少空氣，進洞要帶着火把，火把滅了，就證明洞內空氣稀薄，可以防止窒息；在迷失方向的時候，還可以朝着與火焰相反的方向走，找到洞口。工作組接受這個經驗，探清了上、中灰洞，發現了一千五百多斤火硝的硝源。探楊家洞時，在洞內走了兩個多小時，經過了三十六梯、晒米石、三岔河、天星橋、涼風垭等險惡的道路。在這個又寬又深的洞內，又發現了清朝時候熬過火硝的二十七個土灶和可熬五萬多斤火硝的硝源。

開發仙人山

仙人山上的土特產品勘察出來了，更重要的是發動群眾去開發、生產。因此，採取了“邊發現產品，邊收集樣品，邊宣傳用途和價格，邊發動生產”的辦法，激發群眾開發、生產的積極性。在勘察過程中，就把搜集的五十多種樣品，在農業社里組織了一個展覽室，進行展覽。如宣傳了荔枝每斤能賣五角多錢以後，有的農民說：“只要管三角錢一斤，我們以後也不肯砍荔枝樹燒火了，還要把那些荔枝秧都護起來哪！”大家還把所發現的土特產品的生長地方、用途、價格、產量等，以算賬對比的方法，向黨支部做了匯報。黨支部書記立即表示：“一定把它安排在副業生產里，安排勞動力，開發生產。”根據調查結果，全鄉計劃建立蘇巴廠三個、土碱廠兩個、火硝廠兩個、木炭廠一個、木柴廠一個，並已開始動工生產。如仙人山一分社已經安排了二十四個勞動力，開發楊家洞火硝；二分社的社員已經挖了七百多斤石蒜，賣給供銷社；三分社安排了十二個有技術的社員生產土碱，六個勞動力生產蘇巴，還與供銷社訂立了四千五百斤土碱的購銷合同。經過這次勘察，證明仙人山確實是“萬寶山”，群眾情緒異常振奮。農民黃永章說：“這一來，咱們可真要拿起銀碗來吃飯了！”

遵義縣社為了開發仙人山資源，已與山盆區社確定在當地建立火硝廠兩個，土碱廠、硫磺廠、土特產品加工廠各一個。縣工商科已組織工人去動工開發楊家洞的火硝，建立一個國營火硝廠。縣社工作組已在山上開始加工、向農民傳授技術，並大量與農業社簽訂購銷合同。山盆區社也派出一名採購員，長期駐山收購。



野生植物資源用之不竭

張 西 生

我国野生植物种类極多，几年来的經驗証明：这些野生植物的籽、皮、根、叶，样样可用，件件是宝。据不完全统计，全国新發現的有价值的野生植物即有一千多种，大致分为野生植物油料、野生植物醃类原料、野生植物纖維原料、野生植物鞣料和野生植物香料等五类。

各地已發現可以榨油的野生植物油料达四百多种。其中已經化驗或試榨，明确性質、用途的有二百多种。在这二百多种野生植物油料中，含油量都在15%以上，有的甚至高达68%。一般含油量都比大豆高，有許多还超过了我国含油量最高的芝麻和花生等家种油料的含油量，可与世界油王——油棕媲美。全国产量大、含油高的野生植物油料，主要有蒼耳籽、鹽蒿籽、椿树籽、石栗籽、樟树籽、馬桑籽等。蒼耳籽产地遍及全国，尤以华北、西北、东北等地为最多，据黑龙江、河北等十省初步調查，年产量即达五万吨左右。它的含油量为20%左右，出油率最高的已达19%以上。鹽蒿子生長于沿海一带潮水流及的砂地和碱地上，仅江苏鹽城專区年产量即达二十万担以上，含油量23—28%，出油率为16%左右。产地遍及江南各省的樟树子，籽仁含油量达60%左右，每百斤樟树籽仁可产油五十至五十五斤。此外，甘肃、山西等地的木瓜籽，广西、湖南、广东等地的石栗籽、树花生籽等，含油量都在40—60%以上。用野生植物油料榨的油，用途很广，一般都可作肥皂、油漆、油墨等工業原料，木瓜籽、鹽蒿籽和椿树籽榨的油还可供食用和点灯。此外，榨油后的油餅可以作肥料，有一部分还可作飼料。如蒼耳籽油餅，据科学化驗和实际使用結果，其氮、磷、鉀的含量与实效，和大豆餅差不多，是一种很好的肥料和飼料。今年全国計劃收購野生植物油料三十万吨，可产油四万余吨，約相当于五百六十万亩大豆的产油量，可供二千一百万人吃一年；可产油餅二十四万多吨，如全部用于肥田，可增产粮食七十万吨。

許多野生植物的籽实、地下莖、塊根，含有丰富的醃类，可用来提制淀粉、釀酒、制糖及提取其他工業原料。这类資源現已發現的即有一百多种，其中主要的有橡籽、石蒜、葛根、槐豆角、金櫻子等。橡籽是栓皮櫟、麻櫟、青岡、柞树等果实的通称，产地遍及全国山区，年产量在数十亿斤以上。橡籽仁含淀粉50—60%，可以釀酒和作豆腐、粉条等副食品。每百斤橡籽仁可出五十度白酒四、五十斤，相当于一一般粮食的出酒量，酒的色、香、味与粮食酒也相似。石蒜又名野蒜，产于江南各地，它的地下鱗莖含有丰富的淀粉和少量的石蒜碱。加工成

石蒜粉后，可提制植物膠30%，石蒜淀粉48%，石蒜碱0.1%左右。它的植物膠可代替面粉做漿糊漿紗，利用率相当于面粉的133%，漿出的紗質量也很高；石蒜淀粉可制葡萄糖和各种食品；石蒜碱是貴重藥品。槐豆角的膠質外皮，含有17%的葡萄糖，20%左右的黃碱素（即槐黃），1%左右的路丁，可以提制工業飴糖、糖色塊、食用糖、黃碱素（染料原料）和治高血压病的路丁；槐豆角內的槐豆籽，含有21%蛋白質，33.75%的淀粉和少量脂肪，可以制醬油、醋、酒等，副产品还可作飼料。葛藤盛产于西南、华中等地山区，可加工葛麻，用于織布；葛根加工的麻可代替麻用，作造纸原料；葛根加工的粉含淀粉60%以上，是很好的釀酒原料，还可制粉条、糕点等食品。此外，可以釀酒、制糖或提制淀粉的野生植物原料还很多，如金櫻子、山葡萄、山梨、厥、野菱角等，都有大用。今年全国初步計劃收購野生植物醃类二十八亿斤，可产酒八亿多斤，相当于十六亿斤粮食的产酒量。

野生植物的根、莖、皮中都含有纖維。纖維長、拉力强的，可以制人造棉，代替棉麻使用；纖維短、拉力弱的，也可以造纸。全国已發現野生植物纖維三百多种，主要有龙須草、山棉皮、構树皮、桑树皮等，大体上可分树皮纖維和草纖維兩类。龙須草产地几乎遍及全国。这种草含纖維56%，纖維細長、拉力强，可制造高級紙和人造棉，每百斤可制棉八十斤。四川省三台县已利用龙須草制成絮棉，織成美观的毛巾、袜子、手套、布匹等棉織品。最近重庆紡織工業大量使用野生纖維，制成了一百多种紡織品，其中有用夾竹桃、取麻、水麻等野生植物纖維混紡織成的印花被面、夾絲呢、拉絨布、提花毯、雪花呢、海立斯等較高級用品。此外，生長分布在江南各地的山棉皮、雪花皮、夢花皮、野棉花等，是制造鋼板蜡紙和打字蜡紙的主要原料，浙江、江西等地蜡紙厂，均已大量利用。天津第一人民造纸厂，今年已利用广西省产的紅树皮試制成功高級牛皮紙。至于全国各地所产的椴树皮、梧桐皮、芙蓉皮、九層皮等，不仅可制人造棉，而且也是很好的麻类代用品。仅湖北一省，1957年即收購芙蓉麻、野苧麻等十六种野生麻一千六百九十二万斤，相当于八万余亩黃麻的产量。

我国的芳香植物資源也很多。山蒼籽就是一种天然芳香資源。它的外皮含有揮發性油，蒸餾出的山蒼籽油含有50—80%以上的檸檬醛，可提煉香精紫羅蘭酮和食用香料檸檬醛，

（下接8頁）

促進農業生產大躍進

支持地方工業大發展

商業躍進規劃會議代表提出倡議

編者按：第二商業部於三月三日在北京召開了全國重點縣商業大躍進規劃會議，經過一個多月的討論，四月五日已勝利閉幕。與會代表四百餘名，發出倡議書向全國各縣商業部門競賽。我們認為這一倡議是很好的，特發表供各地參考，以促進商業工作大躍進。

我們二百個縣（市）四百名代表，今年三月在北京參加了第二商業部召開的重點縣商業大躍進規劃會議。通過一個多月的學習和大辯論，深深感到，在以工農業生產為中心的全國大躍進的形勢下，我們的責任重大！必須鼓足革命干劲，掀起商業工作大躍進的高潮，才可能大力支持和促進農業生產大躍進、地方工業大發展。為此，我們參加會議的全体代表提出八項倡議作為奋斗目标，並願以此作為條件與全國各縣的商業部門競賽。

第一、首先做好生產資料特別是新式農具的推廣和供應工作，加速農業機械化；千方百計地為農副產品找出路；為農業生產找資金。除糧食、油料以外，把農業生產出來的所有的商品全部收購起來，並協同有關部門發展和挖掘新品種、新資源，增加農業社收入。一九五八年內除幫助農業社推銷主要農副產品外，還要搜集野生動、植物和廢品，保證農業社員每人平均額外增加收入四元、六元和八元。

第二、通過供應原料、推銷產品，並根據我們每個縣（市）農副產品的經營情況，積極投資興辦加工工業，促進地方工業大發展；爭取五年到七年內地方工業產值超過當地農業產值。

第三、推廣先進經驗，促進農副業生產大躍進。首先是積極協同農業部門，全面推廣青粗飼料（青草、野菜、樹葉和各種高產飼料作物等）喂豬積肥的經驗，作到戶戶養豬，社社有豬群；要求1959年分別實現平均一人一頭豬，一戶十頭豬的規劃。結合綠化，大量地、普遍地種植果樹，就地育苗，三年內達到戶戶有果樹，社社有果園。此外，在不影響糧食增產的前提下，我們二百個縣，都因地制宜地協同有關部門推廣優良品種，爭取在兩、三年內消滅牲畜疫病和作物病蟲害。大力促進牲畜和麻類、糖料、茶葉等各種經濟作物大發展。

第四、開發山區，挖掘山區資源。我們的口號是：商業上山，文化技術上山，在山上安攤、設廠。大力收購，就地加工，把山區一切可以利用的東西統統地收購起來，尋找銷路，使過去被埋沒的物資，變成財富，徹底改變山區經濟面貌。

第五、砍掉不必要的商品流轉環節。取消層層核算制度。改變過去層層核算，層層加價，增加了商品成本，不利銷售，不利生產的作法。合理調整商業網，和農業社直接掛鉤，做到農村人人買賣不出社、不出村。本縣所經營的農副產品，經過一道環節即出本縣。努力降低損耗，節約費用，在1957年的費用水平上降低25—30%。

第六、規章制度大改革。響應上級改革制度的號召，把一切不合理的陳舊章程制度改掉，創造一套有利於促進生產，有利於買賣方便，有利於商品流轉，有利於發揮職工積極性的新制度。

堅決反對只管自己不顧大局的本位主義、地方主義。主動搞好上下、左右的協作關係。使地區間和部門間互相促進，共同躍進。

第七、改進服務態度，便利群眾買賣。在收購方面，保證隨到隨賣，隨賣隨付，價格合理，驗級準確；在銷售方面，做到耐心介紹商品特點和質量，實行按質論價，使群眾挑選方便。群眾買與不買，買多買少，一律歡迎，收購員和營業員保證對顧客態度和藹，使顧客來時高興、去時滿意。

第八、我們第二商業部系統經營的業務面寬、複雜，同人民生活尤其是和地方工農業生產的關係極為密切，過去由於我們工作有缺點，有錯誤，城鄉人民對我們是有很多意見的，因此，我們決心從政治上提高自己，保證在黨的領導下，加強政治觀點、群眾觀點、生產觀點和勞動觀點，積極參加整風運動，徹底打掉“五氣”，改進領導作風、領導方法，認真搞“試驗田”，爭取在三年、五年內人人都能熟悉一門或幾門本行業務技術，真正成為既有高度的社會主義政治覺悟，又有專門業務知識的又紅又專的社會主義商業工作者。爭取在一、兩年內每個縣都樹立起若干個典型門市部、收購點、轉運站、加工廠、飼養場和果樹園等模範的社和模範人物，以推動我們的社會主義商業大躍進！

出席第二商業部重點縣商業
大躍進規劃會議的全体代表

1958年4月5日

商業工作躍進的一場大辯論

周 中 孚

第二商業部在今年三月份召開了第二次全國重點縣大躍進會議，有二百個縣四百多個代表參加。大會通過報告、參觀訪問、經驗交流和大鳴大放、大字報、小組座談、專題辯論等多種形式，做到了暢所欲言，思想見面。在此基礎上又通過比干劲、比辦法、比先進，做出了各縣的先進規劃。與會同志人人感覺心情舒暢，信心倍增，一致表示回去要搞好工作，堅決做促進派。並提出了八條倡議，與各地商業部門競賽。

大會期間，對於商業工作全面大躍進的各個方面，進行了專題鳴放和專題辯論，代表們一致認為商業工作要促進地方工業大發展；要加速農業機械化；要為國家工業化服務；為城鄉消費者服務。以上各個方面是一個統一的整體，要實現以上重大任務，必須加強政治觀點、生產觀點和群眾觀點。

辯論的中心

會議初期，楊一辰部長和王興讓副部長到會分別做了報告，提出第二商業部系統的中心任務是大力收購農副產品。這不僅可以滿足市場、出口和工業原料的需要，而且最重要的是能夠給地方工業和農業建設找到資金，以加速我國農業機械化和地方工業化。農村有很多物資，只要我們收購，就會把農村閑散資金變死的為活的，變無用為有用。第二商業部系統農副產品的收購只要擴大30%，就是三十多億元，可建年產八千噸的化肥廠一千個，能從根本上改變我國的肥料供應，促進農業生產大躍進；也可買拖拉機三十多萬台，以加速農村機械化。大力收購農副產品是一個政治任務，因此要做到有賣必買，四季不停；一時不能出售的要保管好，做到活的不死，鮮的不爛，以支持工農業生產大躍進。

到會代表聽了報告，感覺心裡亮堂了。對於過去工作的缺點和資本主義經營作風，不利於生產的行為，進行了批判，如杭縣代表王文祥說：“我們過去對待商品經營的態度是：有銷路就經營，沒銷路不經營；好銷就多經營，不好銷就少經營；有利就積極經營，沒利就消極經營。完全沒有生產觀點，而是單純的利潤觀點。”廣東瓊山代表李斯箴批評海南服務處道：“1957年，開始估計荔枝產量較大，縣里無法處理，要求海南服務處幫助解決，但服務處說解決不了。後來荔枝受災減產，服務處認為向外省銷售有利可圖，馬上宣布是‘二類’商品，不准別人收購。這是典型的資本主義經營思想。”

代表們一致同意楊部長提出的方針。認為商業工作支持工農業生產，滿足消費者的需要，必須大購大銷。

但是對能否做到“有賣必買，四季不停，活的不死，鮮的不爛”則有很大懷疑。如有的代表說：“人還要死的，豬怎能不死呢？”有的代表說：“大購大銷還得加一個大包（大包袱）。”有的代表提出：“要想做到這一點，中央得解決資金問題。”形成了要資金、要倉庫、要加工廠、要冷藏、要技術、要人員、要設備以及要求外調找銷路。

為什麼對“大力收購，四季不停，活的不死，鮮的不爛”有顧慮呢？原因是有些商品因季節性關係，一時賣不掉，存起來又沒有設備。因此，如何解決這個問題，是能否貫徹執行中央方針的關鍵，也是辯論的中心。

關鍵在哪里

在辯論過程中，代表們分析了有些商品如雞鴨等賣不掉，是因為價格不合理。而造成價格不合理的主要原因是商品流轉環節過多。商品經過的環節越多，費用就越多，損耗也就越大，增高了成本，加以內部作價不合理，價格太高，消費者不願買。山西代表反映雞蛋從農村到太原，中間流轉環節達七層之多，農民生產的雞蛋，小商小販買來賣給基層供銷社，然後再交給區聯社、縣聯社、中轉站，到太原後交給批發站，然後由批發站賣給零售店，再由零售店賣給消費者。又如晉城代表反映，該縣為着滿足人民肉食需要，配合除四害運動，開展了飛禽走獸的收購工作，積極地經營了麻雀、鴿子，但是環節太多，從分銷店轉交鄉社，鄉社轉交鎮社，鎮社轉交縣社，每個環節約需時七天，二十一天才到縣社，已經變質霉爛。環節過多，嚴重地影響了商品的銷路。

副食品商品，多是季節生產，常年消費；平常供應少，節日供應多；同時又多是鮮、活、嫩商品，大部必須通過加工和冷藏，而大力建設冷庫和建設加工廠就需要資金，資金從那裏來？這又是一個關鍵性的問題。

資金有來源

對資金來源辯論的結果是：砍掉多余的商品流轉環節，不僅使貨暢其流，便利銷售，大力收購，支持生產，而且也是建設資金的根本來源。紅安縣代表溫本孝提出：大膽革新，減少環節，農產品從縣里運出只經過一道手續，可以減少30%的人員，節約開支十八萬元，而這些人從事生產還可給國家創造出大量財富，并可節約費用十五萬元。這樣可以不要上級一分錢，辦起八十三個加工廠，保證有賣必買，四季不停，活的不死，鮮的不爛。江蘇省代表算了一筆大賬，只要改善流轉環節，可在去年的基礎上節約費用25%。可見潛力是很大的。

第二商業部系統1957年的全部費用約為二十七、八億元，若能降低25%，就是六、七億元。砍掉一些環節和精簡行政管理機構，人員可減少五十多萬人，這些人去從事工農業生產，每人按生產一千元計，以五百元做為本人開支，五百元上繳國家，不僅可以減少國家二億五千萬元的開支，還可為國家生產二億五千萬元。第二商業部系統若能擴大購銷業務30%，又可增加利潤三、四億元。僅這三項就是十三、四億元。由於環節減少，商品流轉速度加快，全國又可節約幾億元資金和大批利息的支出。所以說：砍掉商品流轉環節，既對商品流轉有利，做到貨暢其流；又給建倉建廠找到資金；商業有了儲存設備，就可組織大力收購，給農村社會主義建設找到資金，加速農業機械化和地方工業化。

人員有去處

砍掉多余的商品流轉環節以後，約五十萬人的出路問題，經大會辯論給了肯定的答復。吉林省前郭爾羅斯蒙古自治縣代表宮萬珍提出：訓練一批防疫員，包括打針、治病、閹割（豬、雞）分配到農業社去搞畜牧生產，另外可以在地廣人稀的地方利用山地、荒地、跑風地、休閒地開辦畜牧飼養場，還可種甜菜、種土豆，搞糖廠、搞粉坊，糖渣、粉渣喂豬、喂奶牛，搞奶粉廠。山西晉城代表提出了自己的規劃：建立一個制糖廠，一個（黃牛）奶油處理廠，三個肉食加工廠，兩個廢品加工廠，土產原料造紙廠，並幫助每個農業社搞一個顆粒肥料廠等。山東泰安代表馬松亭對人員處理提出了八個方面：

（1）建立化肥廠一處；（2）建立养猪廠；（3）建立一個小型水泥廠；（4）建立五個干蛋廠；（5）建立一個制糖廠；（6）建立磚瓦及顆粒肥料廠；（7）搞飼料加工廠；（8）到農業社幫助搞供銷業務。

到會代表一致認為抽調一批商業人員參加生產，既改進了商業工作，也能促進工農業生產的大躍進，尤其是商業部門多建小型加工工業，既解決了商業方面保管、運輸的困難，可以做到活的不死，鮮的不爛，也加速了地方工業建設。為使代表們更能體會抽調人員從事生產的意義，大會又組織參觀了安徽省下放幹部勞動成果展覽會，大家感到有很大啟發，情緒飽滿，信心很高。

打垮“攔路虎”

資金有了來源，人員也有去處，但是在商業工作上還有一套舊的和過了時的規章制度，像“攔路虎”一樣，阻擋了商業大躍進的去路。到會代表，用生動具體的例子揭露了在財會、計統、物價、基建、業務、銀行等各方面不利於購、銷，不利於生產的清規戒律。

在財會方面，黑龍江代表批判費用開支規定不合理而造成浪費的現象時說：“會計規定只准購買枕木和苫布，這叫做費用，但不能蓋簡易倉棚，這叫做基本建設。而買一百平方米的苫布需要二千元，只能使用二年，假

設蓋成倉棚用同樣的錢最低可以用七年。”代表一致批判了商業上的商品盤點制度。叫做“月初寬、月中嚴、月末賽過關”。群眾反映叫做“十日愁”（十天盤點一次）。代表們又批評了分類核算脫離實際，說是：“分類核算實在難干，雖然不准還得照辦。”代表們同時批評了財會方面表報多、科目繁，浪費了很大的人力和財力，是“勞民傷財”，阻礙着商業大躍進。

在計統方面，代表諷刺計劃為：帶引號的“多、快、好、省”。即表報多、變得快、好費事、省得看。是“季初編造，季中睡覺，季末對照”。就是說在年初或季初加班加點編造計劃，而編了計劃就再沒人過問了，把計劃鎖在箱子里，名之曰“保密”，到月末時對照一下看完成計劃是多少，若差的多了再來一個修正計劃，完成百分之一百零幾。代表們批評了計劃有三多：“指標多、重複多、上報份數多”。如統計有五日報、旬報、月報、季報、年報，還有三日報。指標項目更是繁瑣。上報份數，基層要上報縣、專區、省、中央，並且每個單位都要多少份，使下層幹部疲於奔命，而有很大一部分幹部是為制度服務的，尤其是勞動工資計劃更是形式主義，編制很麻煩，但無任何作用。計統人員埋怨說是“兩頭受氣，上下夾攻，費力吃沒趣。”

在物價制度方面，到會代表也提出了很多批評。認為上級管理太多，內部調撥價不合理，計算公式化，甚至有些地方玩弄物價來對付生產，造成政治上很大的損失。河北通縣平谷代表批評水果收購價也由上級掌握，但上級價格下達不及時，水果上市，沒有收購價格不敢收購，造成損失霉爛。湖南寧鄉代表批評寧鄉調長沙鷄鴨，同一商品三種價格。調長沙凍肉廠每担是八十二元，調土產出口公司是七十六元，調長沙市公司是六十二元。造成很大混亂。

在業務制度方面，也有很多不合理的地方，如規格太多，手續太繁，不便利群眾。晉城代表反映：收豬的規格太繁，規定為幾等幾級，以毛斤計價，出肉率計等，都是用肉眼檢驗，不是偏高就是偏低，群眾當面看不到，不敢信任，經常發生糾紛。群眾反映：“工業品明碼標價，農產品嘴巴說話。”在收豬手續上層次也太多，驗級作價、過秤、開票、取款，而超過三十元錢還要到銀行拿，有時農民賣一頭豬要費大半天時間，所以群眾說：“养猪容易賣豬難。”江蘇邗江縣代表反映賣蠶子有八道手續；江蘇大豐縣代表反映賣棉花共有十個環節，都使群眾感到不滿。

以上情況說明有些制度已經束縛了群眾生產的積極性，成了今天商業工作大躍進的主要障礙，必須實行制度大革命，重新建立一套適合新形勢的、有利生產、有利消費、能夠刺激職工積極性的新規章制度。

會議的經驗

這次會議所以開得比較成功，首先是方針明確，領

導重視，並且自始至終貫徹了整風的精神，圍繞着黨的路綫和黨的中心工作，考慮問題從整個社會主義建設事業出發，貫徹了專業工作必需樹立政治觀點、生產觀點、群眾觀點，把促進工農業生產的發展作為商業大躍進的重要一環，扭轉了以往開會時只談業務，不談政治的傾向。同時，部領導除在會上作了重要的啓發報告外，還召開多次小型座談會，親自進行具體指導，保證了會議的順利進行。

第二，採取了大鳴大放、專題辯論的形式，使到會代表充分發表了意見。在鳴放階段，由部內八個專業局長分別作了關於各項業務工作的發言，提出躍進的具體意見，引導代表鳴放。並及時對山西省代表帶頭寫大字報進行了表揚，進一步使到會代表都能積極參加鳴放、寫大字報。大會並將每天代表寫出的大字報分類彙編了“大字報選編”，印發給代表和部內有關單位，推動了大鳴大放的進展。如廣東省各縣具體分工搜集其他省的先進經驗，保證帶回省去研究推廣。有的代表發現那里有好的經驗後，就邀請該地區代表作專題報告或個別交談。同時，大字報中提出的許多問題經領導研究歸納後交給大會代表進行辯論，依靠大家解決問題。

第三，採取了抓兩頭、帶中間的方法。會議期間，領導注意掌握了全面情況，經常不斷地研究和解決了會議進行中所發生的問題，從而推動會議的平衡發展和逐步深入。如會議領導通過個別交談和深入小組，發現了解情況，對先進單位和先進人物及時進行表揚，對落後

單位進行具體幫助，使它們趕上先進。如當有的地區提出要資金、要設備、人員等問題時，就將勁頭足、辦法多、找到資金來源的地區作了具體介紹，接着，由點到面，使所有代表一起開動腦筋，想辦法，解決了原來認為有很多困難的問題。

第四，採取了現場參觀與大、小會相結合的辦法。會議進行分為三個步驟，即：聽報告，大鳴大放；比先進、比干劲、比躍進；出主意，想辦法。在不同階段採取了不同辦法。如當會議討論到青粗飼料的利用問題時，就組織代表參觀了大辛寨的養豬情況，上了生動的一課。又如討論到對偏僻山區鮮活商品的處理時，大會請部內生產企業局和煙酒局介紹了小型干蛋加工廠的建立和代用品釀酒的製造等。代表們很感興趣，認為解決思想問題。

第五，發揮黨團組織在會議中的核心作用。當會議進入深入階段時，大會根據部領導的指示，成立了臨時黨支部，各省也成立了黨、團支部，使黨、團員在會議中起核心作用。許多黨、團員都寫了決心書，表示保證開好這次會，遵守各項規定，並以實際行動帶動了大家。

第六，作好大會組織工作。大會配合會議的進行，不拘形式地編印了“大字報選編”、“專題辯論選編”、“會議簡報”、“捷報”等刊物，及時反映會議進行的情況和問題，活躍了會議生活。特別是通過這些刊物，使得上下左右通氣，領導發現問題及時，代表們互相得到啓發。

黨領導着我們前進

——臨縣商業局長談支援工農業生產的體會

王 云 飛

在第二商業部召開全國重點縣產銷規劃會議期間，我和山西省臨縣商業局高繼賢局長交談了幾次，初步摸了下臨縣商業工作幾年來支援工農業生產的情況。

臨縣位於黃河東岸，山地占85%，土地貧瘠，雨水不調，去年糧食平均畝產僅六十斤，農民每人平均收入十一元四角五分。過去，臨縣商業部門往往由於只顧做買賣，不關心生產，影響了農副業生產發展，減少了群眾收入，國家收購任務也完不成。如1955年農民的小豬育肥後找不到銷路，商業部門不僅不積極想辦法進行收購，甚至还壓級壓價，有的農民干脆把小豬趕到野外去喂野獸。高家峁一個農民賣了一頭養了十個月的大肥豬，獲利不到十元，而供銷社收購後殺了賣肉即獲利十二元，養豬戶吃點豬肉還得按零售價去買。因此，有的群眾不滿地說：“今後不但我不再養豬，就連兒孫后代也不叫他們養豬了。”這樣，臨縣生豬的產量即由1955

年六千四百七十八頭，到1956年下降為四千六百零六頭。並且有的群眾說怪話：“舊商業唯利是圖，新商業非利不干。”

另外，山區群眾經常要求商業部門能從外地購買一些經濟價值較高的優良種畜、種禽和果樹苗，準備繁殖和培育，而商業部門卻認為這與本身業務無關，沒有過問。

隨着工農業生產的發展，縣黨委不斷指示商業部門要加強政治觀點、生產觀點和群眾觀點，大力支援工農業生產。但由於商業部門的單純營利觀點在作祟，做起來就障礙重重。如1956年夏天，該縣小牛犢兩、三元一頭，最大的也不過十一元左右，有的鄉一頭驢只賣五角錢，還沒有人要。縣委就指示商業部門進行收購，他們因怕賠錢，怕保管，收購了四百二十頭牛就停收了。後來在縣委批評以後才又繼續收購，結果確是賠了一些錢，

但省供銷社不僅沒有批評他們，賠的錢也准予報銷了，並且幾次在會議上表揚臨縣這樣做很對。同時，1956年山西省社提出：收購上壓級壓價，打擊生產的積極性，要由下級負責；如由於技術差經營賠錢，由省社負責。這時臨縣商業部門才初步樹立了為生產服務的观点。又如1957年臨縣鮮菜上市甚多，蘿卜干每斤一角六分，食品公司怕積壓，怕損失，不積極收購。到了淡季，蔬菜缺乏，蘿卜干每斤四角還買不到，食品公司只好派人到湖南買了一批，按三角九分一斤供應市場，公司賠了本，群眾還不滿意，政治影響很不好。這件事對商業部門的教育很大。特別是通過關於生產观点的學習和討論，以及職工下鄉對農民生活的體會，他們才開始真正認識到面向農村，為生產服務的必要性，決心千方百計地增加全縣農民的收入。

1957年冬季，全縣農民需出售的公雞約四萬只左右，食品公司怕收下賣不了，氣候轉熱就會變質，只準備完成省社分配的四千只任務，市場上一角錢一只雞都沒人要，群眾意見很大。商業局考慮到如果不收就會影響次年雞的生產和減少農民收入，立即決定不論賠錢與否必須大量收購，並派人帶樣品到本省的介休、太原及北京、天津、保定等地去找銷路；另外準備銷不出時就用鹽水加工腌雞。結果僅到介休就找到了銷路。滿足了群眾的出售要求，受到群眾的歡迎。歷年來臨縣市場上雞的價格都是四、五錢一斤，現經過調整，一只小雞也可賣四、五角甚至六、七角了，增加了農民的收入。

臨縣因是山區，野生植物很多，但仍無人採集和利用，被當作廢物扔在山上，1957年開始，臨縣供銷社已替醋留、橡子、蒼耳等十餘種野生植物找到了銷路，僅醋留一種就收購了十二萬斤，加工後價值九千多元。他們今後還將繼續挖掘山區的野生植物。1957年還收購了破布、廢棉、舊鞋等一百餘種廢品，價值七萬八千八百七十八元。群眾普遍反映：“新社會真享福，廢布能換新衣服，只愁我們產不下，不愁有物賣不出。”

如何發展山區多種經濟？發展些什麼？這是臨縣商業工作人員在明確了為生產服務後反復考慮的新問題。他們首先積極熟悉臨縣的地理環境，協助採購各種適宜山區種植和飼養的藥材和動植物。如他們向外省同志探聽到一些質優、價高、收益大的黃連籽、牛夕籽、龍角豆等二十餘種藥材，就派人分別去採購。同時，他們還從各種書刊、報紙上去找尋線索，如從人民日報上見到山西晉城培植人參成功的消息，即派人到東北去採購人參籽一斤；從陝西購回既能造林又是藥材的“杜仲”籽十斤；從湖南購回茶樹籽十斤；從四川購回高產的飼料籽三百斤；從山東梨山牧場購回細毛羊五十九只；向山東訂購蜜蜂一千箱；從汾陽、太原等地購回蘇聯大白豬一百零二頭。由於他們購回了各種優良的種畜和種籽，對促進山區生產起了很大的作用。有一次當縣商業局了解到新疆的無籽葡萄可在臨縣種植時，就積極設法和新疆

農業廳聯繫，並匯去購葡萄苗款十元，後來新疆農業廳復信說不能給，他們並沒有失望，仍在等待機會。結果縣商業局副局長孫有文同志由於一個偶然的機會遇見了新疆吐魯番服務局的李局長，又談到無籽葡萄的事，李局長答應可以幫忙。在交談中，了解到吐魯番需要五千斤山西紅棗，孫副局長回去後，立即採購了紅棗五千斤寄到新疆去。不久，新疆也來電告知已購妥無籽葡萄苗五萬株，並要求再代購棗樹苗一千株。就這樣通過了兄弟單位的互相支援，為山區農副產品增加了新的優良的品種。

臨縣從1958年到1962年的農副食品產銷規劃：生豬由1957年的四萬零六百三十三頭到1962年可發展為一百萬頭；蘇聯大白豬在1959年可全部交配飼養；牛由1957年的一萬頭到1962年發展為四萬頭；羊由十七萬只發展為八十萬只；葡萄由三千二百株到1962年發展為一百萬株；核桃由一萬株發展為一千萬株。

上述規劃實現後，1958年各種牲畜積肥可達二千三百七十萬担，可增產糧食五千一百三十五萬斤，等於1957年糧食總產量的52%。到1959年可增產糧食一億五千七百五十萬斤。1960年可實現畝產四百斤指標。

1958年副食品生產總值可達八百萬元，較1956年總產值增加65%，每人平均收入可達二十六元餘，1959年每人平均收入可達六十元，1962年達到二百元。同時該縣1958年可調出生豬七萬口，雞蛋一百三十萬斤，羊四萬只，牛羊奶五百萬斤。

在高局長來京開會前，臨縣商業局原來準備辦十八個各種小型加工廠的資金，要請中央解決。但經過會議的啓發和算細賬，他們認為這項建廠費用不但自己完全可以解決，甚至還可挖掘更多的資金，即可從歷年積累的公積金中拿出三十五萬元，從節約商品流轉費和精簡機構節省的费用中可抽出二十四萬元，共可拿出五十九萬元，能協同農業社建立果干、醬醋、制糖、制奶、肉類、人造纖維、根瘤菌肥料等小型加工廠三百六十座。

在交談中，高局長還表示通過這次大會辯論和參觀等，思想得到很大啓發，如過去對牛、羊擠奶問題從未考慮過，1957年一斤也沒有收，1958年如抓緊這項工作，就可產奶一千二百五十萬斤。他認為今後商業部門必須加強政治觀點、生產觀點和群眾觀點，堅決貫徹大收大賣，促進農業生產和地方工業大躍進。

最後，高局長強調地說：“我們過去所作的一些工作，主要是當地黨委正確領導的結果，每當遇到問題和困難，黨委總是設法幫助解決，領導着我們前進，給我們增加了克服困難的信心。”

路桥社供应机械零件成绩突出

曾映泉

自1955年下半年以来，浙江黄岩县路桥供销社在推广农田排灌机械和新式农具的同时，积极开展零件供应工作。截至1958年二月底为止，已供应了各种农业机械的零件六万多件，总值六万多元，相当于同一时期该社农业机械供应总值的85%。另外，还供应了民用电料、日用五金、手工业工具等零件二万多件，总值二万多元。由于该社供应农业机械零件的品种比较齐全，供应的方式灵活多样，不仅基本上满足了当地五十多个农业社的需要，保证了各种农业机械充分的使用起来，而且还供应了本县其他区及邻近县分农业社的需要。

两年来，路桥供销社对农业机械零件供应工作，经过不断探索，取得了以下主要经验：

(一) 深入调查研究，掌握不同机械零件的磨损和销售情况。该社通过典型调查、门市和现场供应，与农业社座谈等方式，对不同机械零件的磨损和丢失情况，进行了分类。根据调查，零件的磨损和丢失虽然与操作技术高低，保养工作好坏有着密切的关系，但大体上还是有一定的规律。例如煤气机和柴油机的通用零件（包括机器消耗品），最易磨损或丢失的有二十五种、比较容易磨损或丢失的有十三种、磨损较轻或丢失较少的有六种。

另外，该社又对历年零件销售情况，进行了分析研究。从去年零件供应数量看来，销得最多的有抽水机通用的螺丝、夹布胶管、轴承、开口肖等；煤气机通用的白金、白金粒、火星塞、康定生等。

(二) 根据当地各种农业机械的使用时间，进行排队，以便适时安排零件的进货、供应和储备：

1. 耕地时期。“清明”开始春耕，是使用双铧犁的主要季节，使用时间约八天左右；其次“立冬”前，也要使用部分双铧犁“冬耕”，时间约六、七天。为了做好双铧犁零件的准备与供应，该社进行了四次检查。第一次检查在春耕前，配合手工业社随带零件、工具，深入农业社全面检查双铧犁零件的缺少和磨损情况，进行修补。第二次检查在春耕结束后，帮助农业社做好双铧犁的保管工作。第三次检查在冬耕前，对有些农业社的双铧犁，因保管不善而损坏丢失零件的，进行修补。第四次检查在冬耕后，协助农业社加强双铧犁的保管保养工作。

由于双铧犁有一定的使用季节，大量使用时期又是在春耕中。因此，该社在春耕前一、两个月，便与有关工厂和有条件的手工业社提出全年零件订购计划。这个计划的主要依据是：头年检查零件磨损和丢失情况和不同零件的实际销售数量，并且考虑到新推广双铧犁的因

素。然后本着“多缺多进、少缺少进”及“适当储备”的原则，来安排进货、供应和储备。

2. 农田灌溉时期。“清明”到“寒露”是使用抽水机的季节，时间约六个月左右。其中“清明”到“立夏”以灌溉水稻田较多；“大暑”到“立秋”因收割早稻、连作晚稻，农田更需要灌溉。此外，除用于农田灌溉外，当地约有50%左右的抽水机，在“寒露”到“清明”前，还用于加工稻米。

抽水机零件的准备与供应，要在“立秋”后了解农业社零件磨损和丢失情况，在“立春”前备妥。“立春”后到“惊蛰”前，对农业社的抽水机进行一次普查，随检查、随修补。在“清明”到“立秋”时，则是根据农业社的需要，随时进行添补。

抽水机零件进货、供应计划的制定，主要依据机器销售量多少、销售范围多大、去年检查情况及实际销售情况，本着“经常添配的多进，不常添配的少进”和“适当储备”的原则来安排。

3. 水稻收割时期。“大暑”前十天到“大暑”后五天，是早稻收割时间；“霜降”前十天到“霜降”后十天，是晚稻收割时间。这两段时间都是打稻机使用的季节。

打稻机的零件应在春耕前着手组织货源。“夏至”前要准备好收割早稻需用的零件；“夏至”后要对农业社的打稻机进行一次普查，随即供应零件。“秋分”前要准备为收割晚稻需要的零件；“秋分”后再一次检查农业社打稻机零件缺少情况，进行供应。

4. 防治虫害时间。防治水稻虫害每年有四次：一次是“谷雨”前后三、四天；二次是“夏至”前十天到“夏至”；三次是“立秋”前后，晚稻转青时；四次是“秋分”前后。因此，供销社要在“清明”前准备好常用的零件，围绕各个不同的防治虫害时期，进行供应。

该社由于经过上述“排队”，再加上掌握了各种零件的磨损丢失情况，因此使零件供应工作，逐步做到了“要什么，有什么”“什么时候要，什么时候有”。

(三) 配备干部，传授技术。该社根据现在担负的零件供应任务，配备了四个专职干部，并且通过业务实践及师徒信用合同，使他们基本上做到了既是营业员，又是技术员和修配员。根据该社的经验，一个负责经营零件的营业员，起码要能够懂得自己经营的各种零件的名称、性能、规格和用途；能够辨别零件质量的好坏；能够掌握零件的磨损程度；能够了解零件的保管知识。

为了帮助农业社学会技术，该社在区委的领导下，举办了十多次训练班，培养了双铧犁手二百五十多人，

打稻机手五百多人，同时还在机器、零件供应过程中，注意教会了不少农民的使用和修配技术。

该社零件供应工作之所以获得很大的成绩，与该社正确的经营观点也是分不开的。该社干部都认识到零件供应工作与农业机械供应工作是同样重要的，一部机械有时因缺少一个小螺丝，也会影响使用。因此，在零件供应上，他们不是嫌零星、怕麻烦、怕赔钱；而是一心一意的考虑到如何更好的促进农业机械化。例如有的零件，为了满足群众需要，该社不惜远到宁波、上海、松江、

杭州等大中城市，通过有关部门的介绍，深入工厂、跑旧货店等办法，组织货源；有些零件因为成本较高，便不惜以略低于成本的价格售出，以支持农业生产。正由于干部具备了这种生产观点和群众观点，因此工作干劲很大。例如该社干部于祖元同志，有一次替优胜农业社装配抽水机，他为了不耽误农业社使用，竟一连花了三天三夜的时间，终于安装好了。供销社这种积极支持农业生产的行动，受到了群众的热烈拥护，正像马铺乡有个农业社的社员说的：“供销社和农业社真是亲骨肉呀！”

宁河县社是怎样供应灌溉机器的

河北宁河县1957年的水田在1956年三十七万亩的基础上，扩大为四十二万亩，占耕地面积的43.3%以上。该县供销社为了适应扩大水田的需要，两年来供应了各种动力机器一百三十二台，零件五万五千四百多件，基本上满足了农业生产需要，作到了保供、保修、保使用。他们的经验是：

一、学技术，变内行，教会农业社使用上，出了毛病管修理，操作试验比说强。机器构造复杂，技术性强，不仅需要理论上的知识。同时还要有实际操作技术，才能发挥动力机器的应有作用。因此，该县采取了先当学生后当老师的办法。

(1) 深入工厂，深入实际，苦学苦练。派出四名专职干部，到杨柳青铁工厂“留学”，向技术工人学会了煤炭机的生产过程、构造、性能、安装程序、使用方法和保养技术等基本知识，又深入有使用机器经验的三个农业社去“取经”，通过参观、操作，掌握了实际使用技术，回来后就积极向大家传授，从而由不懂到懂，由外行变成了内行。

(2) 克服困难进行操作试验，不成功不罢休。在初次经营煤炭机时，由于技术性较强，群众没有使用基础，购进的二十台均不能及时销售出去。该县首先拿出一台机器在淮沽作排水试验，吸引群众参观，不料中途屡次发生停车，试验失败。随后又运去两台再次试验，仍是效果不大。后经邀请厂方来人检修，组织短期技术训练，又深入农业社进行现场操作试验，从而显示了机器的应有效能。经过不断试验挽回了影响，很快销出四十七台。

(3) 组织干部巡回下乡，传授技术，帮助检修。1956年供应机器以后，正处稻田灌溉季节，县社抽出两名技术干部携带工具和零件，深入农业社进行巡回检修，传授技术，帮助解决实际困难。如北岳庄农业社买去十马力煤炭机一台，由于缺乏技术经验，机器发生故障，正当插秧用水的紧急关头，停车三天，社员编了快板道：“我们社，真不离，花钱买来个憋气机，水车在内一千八

百七，插秧上水使不的。”但经过供销社协同工厂前往进行彻底检修，找出使用毛病，组织参观，教会技术后，保证了该社三百亩稻田按时插秧，受到了广大社员的欢迎，还教会该社会使用，因而在去年又买去同样机器一台。

(4) 培训农业社技术力量，建立与组织技术网。在水利、工业部门协助下，两年来举办了三次训练班，培养了一百零二名农业社的机器手，并帮助他们组织建立了技术网。根据技术条件和距离远近，划分为东西两片，组成技术互教互学小组，确定辅导员，定期召开会议，研究问题，交流经验，起到了取长补短互相提高的作用。

二、多方挖掘机器零件，保证了供应。该县除积极组织零件进货，根据零件损坏规律保持足够库存外，对于某些货源不足的零件，采取了利用代用品加工改制，废品翻身等办法，保证了及时供应。如过去电咀子货源不广，该县就深入天津市场购买汽车上用的电咀，经过重新加工套管接口，完全符合规格要求，仅1957年就加工改制电咀四百多个，没有耽误供应。另外通过发动群众智慧，想办法，出主意，从收购的废品中挑选出可用的转心门、螺丝母等零件一百三十多个；并用收购的废铁棍二百斤加工改制螺丝轴八十四个；利用废品制造木龙零件四万二千余件，解决了零件供不应求的困难，及时支持了生产。

根据该县两年来摸索的经验，零件合理储备数量应该是：煤炭机的零件和电咀子，由于易坏必须大量准备，烟瓦拉、油瓦拉、簧，按机器的50%进货；偏心套、荷叶、拉杆瓦、大瓦、油灯、拉杆螺丝等按30%；吸油管、龙头、油盅、机头、涨圈按5—10%准备；而白金郎头应相当机器总数的200%；而锅驼机零件，花堡杆按机器数的100%；十字头油盅按70%；活塞杆、法蘭片按50%；指挥堡、堡心、水咀、考克及水泵部分按20—30%准备。其它即可适当准备。这样能够基本保证供应，不误使用。

三、库存零件保管，存取准确及时。为克服过去大

小零件混合存放，提取不便的缺点，經過發動职工研究，改进了保管方法，根据不同零件的种类性質、规格建立了分类存放和挂牌标签的管理制度。按种类、型号、规格、易锈等不同情况，分別排队存放，并有标签說明，从而作到了随用随取，井井有条，不仅消灭了差錯事故，便于盤点和保养，同时也提取及时，便利了群众購買。此外，該县并在零件庫房內設備了一套簡單工具，如手搖鑽、老虎鉗子、砂輪鋼鋸、鋼銼漲管器等，随时进行改眼、配件等簡單修理，便利了及时供应。

四、加强部門协作。由于有些机器零件（如五金、

交电器材）是属于百貨公司經營的商品，必須經常互相結合，加强协作，才不致造成双方計劃脫节，影响零件供应。該县每年編制机器供应計劃时，都事先結合公司进行研究，銜接零件进貨計劃，平衡对照后，适当修改定案，并互相督促組織貨源，密切协作。特別是“窪改”需要的物資，在县委“窪改”办公室統一领导下，各部門共同組成了物資供应組，統一步驟，統一行动，共同寻找貨源，分头进貨，作到了各部門密切配合。

（河北省供銷合作社天津專区办事处）

組織农業社自制小农具

李 佐 道

去年冬天，四川隆昌县胡家供銷合作社，对全区农業社生产資料的需要，曾进行过周密的調查。根据調查，今年农民需要供应的各种小农具共达三十八万七千多件。由于有些小农具，过去一向是从合江、古蔺、荣昌等县进貨的，而今年这些地区本地需要数量大大增多，因此，胡家供銷社尽最大努力，也只能組織二十八万三千多件的貨源，不能滿足群众的需要。

該社为了解决小农具供不应求的困难，及时召开了社員代表會議，把这个问题交給大伙兒討論。在討論中，不少代表提出，很多小农具农業社可以自制自用，只要供銷社帮助解决原料、安排劳动力、指导技术。

会后，供銷社根据代表們的意見，派出了九个干部，分別深入农業社具体組織和指导自制自用小农具。經過两个多月的努力，农業社自制自用的各种小农具，已占到供銷社今年供应总数的15%左右。

实践証明，組織农業社自制自用小农具，有以下几点好处：

①降低生产成本，增加农業社收入。农業社自制农具，由于就地取材、就地加工，減少了運費和經營費用，因此生产成本大大降低。以杈头扫把为例，供銷社每把售價一角二分，农業社自制每把成本就只要六分。同时，农業社自制小农具后，可以把原来准备用于購買小农具的資金节省下来，用到其他方面去。例如四和乡胜利农業社，原来計劃用二百五十元向供銷社購買小农具，自制小农具后，节省下来的錢就購買了肥料，增加了肥料的購買量。

②充分發揮地方貨源的潛力，減輕了供銷社的供应压力。在組織农業社自制农具中，發現許多貨源都是能够在当地解决的。例如今年供銷社要做二百五十部水車，但車槽板的木料很难解决，这次通过組織农業社自制农具，便收購到了車槽板二百多塊。又如今年农業社需要大批粮蓋，供銷社積極組織貨源后，还缺少七百个，現

在不少农業社自制自用后，就全部解决了。这样一来，便大大減輕了供銷社小农具供应工作上的压力。

③組織农業社自制小农具后，供銷社可以騰出力量，做好其他生产資料的供应和技术指导工作。同时，农業社自制的农具，在規格質量上也更加适合群众的要求。

胡家供銷社組織农業社自制小农具，主要采取了以下做法：

①过去这个地方不少小农具是农民自制自用的。近几年来，由于供銷社插手經營，使得农民逐漸放弃了自制自用的習慣，全部依賴供銷社解决。只要我們向农民进行深入的宣傳動員，通过算細帳，說明自制自用的好处，农民还是願意自制的。例如四和乡民主农業社本有三个能生产农具的社員，但該社社長認為这三个人都是較强的劳动力，不願抽出来生产农具。供銷社干部便帮助他們算了一笔帳：該社今年需要二百五十挑籬筐，如果全部向供銷社購買，需要四百七十五元，相当于七百九十多个劳动日的收入；同时还要花二十五个工去挑回来。如果自己加工，只要花一百个劳动日，每挑成本还比供銷社低七角二分，二百五十挑就可节约一百八十五元。經過算帳，打通了农業社干部的思想，便决定抽出人来，自己加工了。

②在打通农業社干部的思想后，供銷社干部又进一步帮助解决了技术力量和原料組織上的困难。首先通过摸清农村中現有各种手工業者的人数和分布狀況，再根据各农業社的实际生产能力和加工需要，进行了合理的調配，这样就解决了农業社的加工技术問題。在原料組織上，主要是發動农業社自找貨源，動員社員用原料投資。例如四和乡联合农業社，動員社員投資木材后，便解决了全部秧盆的原料問題。对于农業社本身的确不能解决的原料，供銷社除了組織各农業社之間的互相調剂外，还介紹农業社到县社去直接进貨。

③在組織农業社自制农具的同时，供銷社还注意了

修配旧有农具和利用代用品的工作。例如四和乡有一个农业社有十部旧水车，只要修理一下便可以用，于是便动员和帮助该社把这些水车修好，使该社减少了购买新水车的数量。又如杈头扫把的原料组织困难，便动员农

民把旧的扫把中的长竹枝留下来，几把合在一起使用。另外还发动农民用“硬头黄竹枝”代替“好竹枝”，利用“铁箍笆”代替“油茶条”来加工农具，效果都很好。

乘風猛進 突破五關

平泉县供销社

河北平泉县供销社，在支援农业生产大跃进中，乘风破浪，突破“五关”，发挥了强大的后勤作用。

一破保守关：今年平泉县社生产资料供应计划，原来只订了四十万元，距离农业生产大跃进的需要很远。根据了解，全县今年要修水库一千三百座，打井一千二百眼，需要水车一千二百台，尖铤、尖镐七万五千张，缸管十四万节，水斗子八千个，其他如洋灰、镢子、撬棍、石灰等，也都提出了惊人的需要数字。县社理事会及时召开了扩大会议，检查批判保守思想，大胆修订了计划。水车由原计划五百台修订为一千五百台，锅驼机由原计划四台修订为三十台，水斗子由原计划二千个修订为九千个，铁镐由原计划二万八千张修订为九万张，其他品种也都比原计划增加二倍到四倍，供应总额由原计划四十万元修订为一百四十万元，跃进了二点五倍。

二破暮气关：为了把这一跃进精神迅速的贯彻到基层单位去，二月中旬，县社理事会召开了全体领导干部紧急会议，决定发起以生产资料供应为中心的劳动竞赛。当天下午，十余名领导干部，打破春节休假的常规，分赴各乡社进行了紧急动员。这一措施立即推动了全县供销社系统的工作，打消了“要正月，闹二月，开始生产到三月”，及“春长，春长，工作不慌不忙”的陈规暮气。许多基层社的职工自动提出春节不休假，大年初二就组织“访问组”，深入农业社和社员家中，了解农业生产大跃进中的需要和意见。据五个基层社的统计，共抽调了四十七名干部，到十五个乡、七十五个农业社进行了访问，从而掌握了群众新的需要变化情况。

三破货源关：由于农业社今年需要的生产资料，数量多，劲头猛，时间早，而供销社某些同志还墨守“少进勤进”的陈规。因此，进入二月下旬，便出现了货源紧张的局面，水车销光了，缸管还没有进货，截至二月二十日止，全县进货计划只完成21%左右。为了迅速扭转进货迟缓，保证建设需要，供销社实行了后勤人员总动员，组成四十三人的采购大军，提出“苦战半月，样样进齐”的响亮口号，划分四条路线，展开突击进货。第一条路线是在本专区内的产区搜集货源和在本县内组织社社调剂；第二条路线是到东北，主要采购缸管、树苗、树

籽等货源；第三条路线是到内蒙一带，主要采购耕畜；第四条路线是到天津、山东，组织铁、镐、猪、兔等货源。这样，从二月二十五日到三月十日止，共组织到手各种急需物资达三十余万元。

四破运输关：突破货源不足一关之后，从四面八方组织进来的各种生产资料，堆积如山，如果按照常规办事，由各基层社慢慢往回拉，最少需时四十天，这样就会影响建设工程和春耕生产的需要。因此，县社采取了三种办法，突破了运输困难关。①组织农业社直接运输，在十天中共组织农业社大车一百三十辆，拉回去的物资达物资总额的40%左右。例如南五十家子五星农业社，用六辆胶轮车就拉回了一百台水车。②计划分配物资由县社直运基层社，在十天中直接运到基层社的物资，有硫酸一百零三万斤、水车一百四十台、农药械五千多件。③提高运输效率，做到歇人不歇车，昼夜不停。由于采取了上述措施，因此，在半个月的时间中，全部物资都运到了基层单位和农业社，保证了供应。

五破供应关：为了及时把生产、生活资料送到农民手中，使群众又方便又满意。全县基层社除了坚持门市供应外，都广泛地开展了送货运动。从二月二十日到三月十日止，共送货下乡六百多次，节省群众六千多个工，供应金额达九万多元，占生产资料供应总额的53%。职工们提出的送货口号是：“供应门市搬上山，不怕山高路途长，大车难走小车推，小车难推用手搬，工地到哪跟到哪，及时支援大生产！”茅兰沟供销社的职工们不但把小农具送到工地，甚至把水车、水泥、化肥等笨重的商品也送下了乡。在十天中，该社共送下乡水车二十五台，水泥三千斤，化肥二千二百四十斤，总值达四千六百五十一元，比过去两个月门市销售量还多。同时，该社为了满足农业社社员们生活资料的需要，除了白天送货下乡时，一头挑农具，一头挑油盐外，还抽出力量组织夜间送货上门。据十天统计，夜间送货上门，一共卖了一万九千多元的生活资料，从而解决了农业社社员们白天生产忙，没有时间购买生活用品的困难。该社这些行动，很受群众欢迎，不少农民都写大字报和顺口溜来表扬他们。

使罐頭成為大眾化的副食品

樊 陶 齋

人民日常生活所需的副食品，根据其生产季节性强和活、鮮商品易死、易爛的特点，除了銷售鮮貨和用冷藏、腌制、臘味、晒干、蜜餞等方法处理外，罐頭是最好的一种貯藏手段，有利于調劑淡、旺季和地区間的消費需要。过去几年，由于副食品供应不足，加以我国沒有生产馬口鉄，所以罐頭主要是組織外銷和供应軍需，价格很高，內銷数字不大。随着工農業生产大躍進，副食品生产迅速增加，馬口鉄的包裝不久也可在國內生产解决，玻璃瓶也能充分供应，所以今后罐頭除繼續扩大出口外，已具备了扩大生产，扩大內銷的客观条件。

但是，目前國內市場上的罐頭是滯銷的。在1958年初，全國庫存四十五萬箱，比1957年初的十四萬箱加大了兩倍多。1957年全年只銷售了三十三萬多箱，如果再不采取措施，那么1958年單是庫存就够賣了。为什么造成积压呢？經全國第三屆糖業糕點專業會議上研究，除了我們在推銷方法上还有缺点外，另一个很大的因素，那就是价格沒有大眾化，脫离了广大群众的消費水平，成了高級消費品。因为區別“高級”与“大眾化”的最鮮明的标幟是价格。現在市場上罐頭的零售价格，一般高于同类鮮食品价格三至四倍。我們認為，構成价高的主要原因是：工業成本高，包裝貴，稅率大，商品流轉环节多。如天津罐頭厂450公分裝的糖水荸薺，每筒原料仅二角，工厂經營管理費六角一分，占工業成本61%，鉄筒一角七分，其他輔助材料及非生产支出七分，合計每筒成本一元零五分；貨物稅，出厂營業稅23.5%，为三角四分，占工業成本的33%，出厂价为一元四角四分。就是說一筒荸薺罐頭出厂价为原料二角錢的七倍。天津410公分裝的黃花魚，每筒原料四角二分，出厂价一元四角，高三倍多。上海梅林369公分裝的紅燒鷄，原料六角三分，出厂价一元五角九分，高一倍半。再加上運費、商業費用、零售營業稅及利潤等等，消費者从零售門市部購買罐頭來吃，則比同类鮮貨价格就高出更多了。

在國內來看，罐頭并不是不能銷售。各地商業部門为了处理庫存，曾把罐頭銷售价格降低到略高于同等鮮食品的价格时，很受消費者欢迎。天津市糖業果品公司把山鷄罐頭每筒降为七角五分，（工厂出厂价一元二角五分）在劝業場門口擺攤出售，两个小时就賣了七百多听，有一人一下买了六听。由于各省市商業部門采取了許多推銷措施，所以國內罐頭銷售量也还是逐年增長的。1955年銷十五萬箱，1956年銷二十六萬箱，1957年銷三十三萬箱。但是在一个六亿四千万人口的大國來說，

平均四十个人一年才吃一筒，数量还是太少了。

为了适应副食品生产大躍進，支持罐頭工業發展，除努力扩大外銷，爭取多出口，多換进口物資外，对于打开國內罐頭銷路，在今年三月中旬召开的第三届全国糖業糕點專業會議上，曾經專門研究了罐頭的經營和生产問題。通过批判保守思想和明确树立生产观点的基础上，各省市代表出現了一个比先进、比干劲的热潮，提出1958年罐頭銷售指标为八十二萬箱，比1957年銷售实绩增加一倍半，比1958年原銷售计划三十六萬箱增加一倍多。到1962年的銷售指标要达到一千二百万箱。1958年內銷躍進的数量，在全国总产量中所占的比重虽然还是不大，但对我们來說，任务还是艰巨的。为了實現躍進计划，我們的主要措施，首先是减少商業部門的經營环节，提倡直接到厂進貨，中間機構可以砍掉的就砍掉，从而降低流轉費用，为縮小批零差价和地区差价創造条件。原有的商品流轉費中包括裝卸搬運費、運費、倉儲費、利息、經營管理費、利潤、零售營業稅、印花稅等，全国平均約为27—29%，現在，我們要以革命精神降到16—17%，作为奋斗目标。

其次，貫徹“薄利廣銷”，重新安排价格。目前罐頭价格偏高，影响生产和消費，應該适当降低价格。屬於商業环节的，我們考虑，罐頭价格的掌握权限，應該适当下放，不仅部里不掌握，同时亦建議省里下放到市、县，以利于生产發展和大收大賣。

第三，改进推銷方法，要根据各种不同的罐頭品种，掌握季节銷售規律，創造多种推銷方法，扩大廣告宣傳，介紹罐頭优点，逐步培养消費者習慣。同时依靠小商販、飯館、酒店、熟肉鋪、菜攤、机关食堂、公共場所，广泛展开推銷。不少省市的商業部門將开办“推銷嘗試櫃”和“推銷試驗田”。我們相信，通过工業部門的支持，加上商業系統全体同志的努力，采取多种推銷方法，进行評比竞赛，是可以打开國內市場罐頭銷路的。

要使罐頭打开國內市場銷路，真正成为大眾化的副食品，罐頭生产还必須从六亿四千万人民需要出發，貫徹面向大眾的方針。罐頭食品售價，从長远看，不应高于銷地同类活、鮮食品的价格。第一步爭取做到除包裝費外，不高于銷地食品的售價。因此，对于罐頭生产提供以下几点建議：

①大、中城市原有的罐頭工業，由于远离原料产地，成本偏高，所以今后生产躍進的方向，是以提高產品質量，爭取全部合格率，以扩大外銷为主，支持出口的需要。虽然今后罐頭的产銷前途非常广阔，为国家积累亦

將迅速增加，但对極少数工厂工作落后，一时跟不上躍进的形势，产品不能全部达到出口規格的，經過当地党政领导批准，商業部門亦要收購推銷。但从最近輕工業部，对外貿易部、第二商業部联合召开的罐頭平衡會議上反映的情况看，工厂躍进的潜力也是很大的。有不少工厂还存在着不合理的現象，如有的工厂生产外銷品用好原料，內銷品用次原料，却按同一价格計算；有的工厂运来一車苹果爛掉了半車，还要把整車的苹果价計算在罐頭里；不少工厂一年季节生产只开工四个月，要把停工八个月的工資全部加到成本上；有的工厂管理人員很多，有的計劃利潤过大等，都是造成成本偏高的重要因素。因此，生产部門应認真貫徹“薄利出廠，多中取利”的方針，積極降低經營管理費用，坚决剔除造成增大成本的各种不合理因素，通过反浪費，反保守，比干劲，比先进运动，充分挖掘生产潜力，大力降低成本，同时在工繳利潤方面，应作适当降低，通过多生产、多开工的办法，以降低出廠价格，扩大再生产，完成积累任务。

②新發展的罐頭工業，应以小型为主，上山下乡，就原料产地生产，降低成本，扩大內銷，采取多种經營。如果品种單純，季节性大，应多用临时工，以免成本过高，影响产品出路。各地为了發展山区副食品生产，今年計劃建成一百至一百五十个小厂。这种小厂投資少，收效快，几个月就能建成，能上山下乡，沒有电力也行，用半机械、半手工操作，主要生产肉类，在今年內保証生

产一万吨罐頭，爭取完成兩万吨，尽量爭取出口。这些小厂的产品質量較好。第二商業部在北京試建了一个小厂，生产的清蒸猪肉罐頭，經商品檢驗局鑒定，完全合乎出口規格。湖北恩施專区今年計劃建几个小罐頭厂，他們那里每斤牛肉才兩角多錢，估計一市斤裝的紅燒牛肉罐頭，在北京市場零售价七、八角左右，基本上和鮮牛肉同样价格，这样銷售就不致困难了。

③努力提高質量。目前各地罐頭厂的保質期限一般只有一年半到兩年，作为儲藏手段来講，这样的時間是比較短的。內銷罐頭中，每年都要有几万箱是將要滿或剛剛滿保險期的处理品，去年各省市商業部門罐頭削价出售損失約为一百萬元，現在我們存的四十多万箱罐頭，如果不及早卖出，到年末將又有很大一部分过保險期。同时，在保險期內的罐頭，也往往發現馬口鉄氧化，个别的还有煤油味，1957年天津食品出口公司处理的兔肉罐頭，也有很大的鉄銹味。大家知道，不少进口来的外国罐頭，保險期都很長，甚至六、七年不变味，这是值得學習的。在內銷罐頭的口味上，品种上不适合需要，規格包裝上也不美觀实用，而且缺乏开罐用的工具，在一定程度上也影响了銷售。因此生产部門必須根据全国南、北方不同的需要，生产不同口味，不同包裝、規格的产品，真正做到物美价廉。

在这农業和工業大躍进期中，罐頭生产和銷售，只要工業、商業双方鼓起革命干劲，共同努力，積極采取措施办法，罐頭成为大众化的副食品是完全可能實現的。

丰收成灾不复返

孟

現在，你到河北興隆县的农村里，就会听到这样的歌謠：

“过去桃杏爛滿山，
年年不值半文錢；
現在成了‘搖錢樹’，
‘丰收成灾’不复返。”

这是興隆县农民对当前现实生活的写照。興隆县是个山多、地少、人稀的深山区。全县的总面积五百二十万亩，耕地面积却只有二十三万三千亩，而平地仅占耕地面积的一半。人口只有十三万三千人。农民們根据当地地理情况，种植很多杏、桃、板栗、李子、安梨、紅梨、白梨、紅果、核桃、栗子等果树二十多种，产量也很丰富，年产量約三千三百多万斤。据1957年統計，果树生产价值，占全县农、副業总收入的30%，占农業总收入的54.4%。从这些数字里，可以看出果类收入在当地人民的生活中，占着何等重要的地位。他們迫切需要商業部門把他們培植的果品全部收購起来，換成錢，来提高自

凱

己的生活。

可是，前些年，興隆县供銷合作社，对于水果經營方面，虽然也曾做了不少的工作，但收購的果品，都是容易銷售和便于貯藏、远运的上等果品；对于那些山高路險、交通不便的地区所生产的水果，由于运输困难，而水果的特性，又是易腐易爛，供銷社就很少經營。特别是時間性很强的热果，如杏、桃、板栗等，农民把它叫“隔夜愁”，供銷社就更不想插手。因此，有許多水果都爛在山上，有的喂猪垫圈。这样，丰收年并不增加收入，农民們感慨地說：“丰收成灾”！影响了生产的發展。

近兩三年来，興隆县种植果树的农民，不断向供銷社提出要求：希望供銷社收購果品时，不仅要收好货，次货也应收；不应光收秋果，热果也应一齐收。这与經營部門害怕水果腐爛、賠錢、不敢大胆經營的保守思想，形成了对立的矛盾。

直到1957年，興隆县供銷社为了解决上述矛盾，在当地党政领导和支持下，本着“以質論价，好次齐收，粒

粒还家，全部包下来”的精神，在水果重点产区的茅山、佛爷来、兴隆等区，建立了三个水果烤干加工厂，来加制各种水果。这样，就可以把当地水果全部利用起来。这三个加工厂，从1957年7月上旬开始生产，到11月中旬止，共烤制各种果干二十三万七千斤，产值十九万四千元。其中有杏、桃、板栗、李子等果干，已全部出口，其他酸梨干、红果干等，供应了国内市场上的需要。

随着加工厂的开展，不仅把全县生产的果品能够全部包收下来，而且还能把剩下来的果心、果皮、果核和烂果等等所谓废弃物品，也都充分利用起来。这些加工厂的职工们，为了珍惜国家财物，以创造性的精神，多次试验，已能用这些废弃物品制成各种成品。例如：用烂果酿酒，剩下的酒精还可以喂猪；用挖掉、晒干的梨籽制成酱油；利用原灶火余力将煮梨水制成糖稀、糖色；用烂杏制醋。在这样综合利用下，一只梨，就可制出五种产品。在1957年，已先后制成白酒二千七百五十斤，糖稀、糖色二千六百斤，酱油和醋共三千六百斤。

由于加工厂建立以后，果品可以综合利用，因而把过去无人问津的残、次、风落果，也都变成珍品了。过去，风落、残、次果品的数量是很大的。每届梨果将成熟或已成熟的季节里，风一吹、树一动，就将果刮掉，

这类果子就往往找不到销路，只得糟塌掉。因此，在果产区的农民中流传着一句俗话：“天不怕、地不怕、就怕秋风大！”果干加工厂建立以后，就解决了这个问题，他们本着“无利和少赔”的原则，把风落残梨及红果，全部收购起来进行加工。在1957年内，共加工四十多万斤，烤制成果干十一万一千多斤，给农民增加了三万元的收入。同时，烤制成的果干，易于保管，不但能调节市场上的供求，而且还能接替部分鲜果的供应。总计在1957年兴隆县综合利用加工的果干和废弃果核等等，共为农民增加收益十二万三千元，折合粗粮一百七十六万八千斤，相当于全县征收公粮总数的44.2%。这时，农民们不但不提“丰收成灾”这句老话，相反地对培植果树的情绪迅速高涨。果农们都积极地施肥、保持果树的水土、修剪、打药防治病虫害，并学习培植果树的先进经验，争取果子大丰收。茅山区远大农业社的社员们说：去年是大年，我们收了三十万斤水果，今年虽小年（按：果树生产是有间歇性的，丰收一年歇一年。大年是指丰收年，小年是指歇息年。大年与小年的产量，一般要相差50%以上），我们多施肥、勤打药、按时修剪、清园，要争取超过大年，达到四十万斤的产量。

改进柑桔包装的新途径

湖南省供销合作社

湖南的柑桔主要产于湘西、湘南等丘陵地带，人口分散，交通也不很方便。历年来，收购柑桔的方式，都是由经营部门在产区设点收购，然后集中县、镇加工。自从辽宁省委委托农业社代包装鲜果的先进经验推行以后，湖南省供销合作社曾经计划通过试点，逐步推广。但由于各地劳力、交通和技术条件的限制，没有实行。去年，为了适应柑桔生产的大发展，在全省柑桔工作会议上，布置辰谿等四个主要产县试行。当时各地对于这个新的办法体会不深，强调技术不够，害怕农业社把事情搞坏，因此，小手小脚，迟迟不前。这一保守思想，严重阻碍了这一经验的推广。后来，在当地党委支持下，经过辰谿农业局与木洲农业社研究，主动提出代包装的要求，就开始试行。事实证明，代包装的办法很好，不仅农民感到满意，党政也认为这是今后改进柑桔收购工作的一个方向。

委托农业社代包装的步骤和作法，首先是由省社辰谿包装厂提出代包装的目的、要求和作法，经过农业社党支部研究，并经过社委会讨论，大家的思想认识统一之后，再由农业社社长主持，召开社员大会，反复说明代包装不仅能够解决集中分级、包装等劳力的不足和排队挤售、耽误生产的困难，而且能够增加农民收入，同时

可以提高柑桔生产的技术、增加出口货源，支援社会主义建设。通过算账，证明这个办法对国家、对农业社、对社员个人三者都有很大的好处。社员们一致表示欢迎这项任务。接着，辰谿包装厂就和农业社签订了合同，并经过所在地乡人民委员会监督生效。合同的主要内容是：

1. 代包装的品种和数量：广柑，暂定四千市担；
2. 品质规格：按厂方上级规定标准执行；
3. 验收办法：按交付数量抽验20%，发现不符规格时，退交社方反工复选，工资费用，由社自理；
4. 代包装工资和力资：木洲船上交货，不分内外销一律每担三角五分；
5. 包装物料：厂方负责送到包装地点，交社保管使用；
6. 付款办法：社员自留果的价款，随交随付；社方价款和工资，每五日结付一次；
7. 技术问题：厂方代社方训练选果、分级、包果、装箱、打捆人员各五名；
8. 建棚问题：由厂方无息贷给社方五百元修建，在柑桔价款内分期扣回。

为了合理安排劳力，使不妨碍油粮作物的生产，也不影响柑桔包装工作的进行，包装厂派人协助农业社开了

四次社务會議，將全社的劳动力进行排队，根据各种农作物經營比重和需要情况，作了合理調配。有采收技术的社員和有嬰兒的中年妇女都負責采果（因为早晚都不采果，可以回家照顧小孩），無小孩的青年妇女（可以加晚班）和年紀大点的社員留厂选果包裝，全劳动力則負責挑运。其中采果和树下分級共一百三十六人，由生产主任領導，每十人分为一組，六人采果，三人分級，一人挑运。包裝工場共有一百零二人，由一个主任領導，分复选、包果裝箱、釘裝打捆过磅、內銷及搬运等小組，复选二十八人，分組十人，包果成箱三十人，釘、捆、磅共十二人，內銷裝筐十二人，搬运十八人。

解决加工技术人員的办法，是在开工前，由农业社选派有文化的青年男女社員十二人，到包裝厂學習品質規格、分組、包裝、釘裝、打捆等基本知識。經過五天的學習，先由七人回社去当“小先生”，五人留厂繼續學習。另由包裝厂选派熟悉業務的工人五名，到社去协助，作为变工条件。同时，农业局也指派技术人員按照內銷和外銷的标准圖片及果样，到工場去作实物講課，帮助社員迅速熟悉技术。

至于采果的原則，是先采出口果，后采內銷果。計分办法：每采出口果二十五斤，計一分；內銷果三十斤計一分。为了防止搶夺工分，降低質量，同时規定了每百市斤果內，伤果額不得超过三市斤，超过三至五斤的扣一分，五至十斤的扣二分，十斤以上的不計工分，并須追查責任。其余均用按时办法計算工分，每人每日八小时，树下分級五个半工分，复选、分組、包果裝箱、蓋印等，各六分，过磅記碼十分，厂內搬运九分，厂外挑运十一分，內銷組則按各自原評的分記工。

通过上述各項措施以后，即正式进行工作。計自去年11月14日开始采收，17日进行包裝，到12月31日全部調出为止，历时四十七天，共收广柑六十万零四千零八十五斤，完成合同数的151%，其中出口果占41.28%，完成合同数的91.4%。包裝的質量，也基本上符合要求。

湖南省供銷合作社根据这次試点“代包裝”的情况，

总结起来有如下几点好处。

一、促使农民重視了采摘技术的重要性，減少了损伤，增加了出口貨源和农民的收入。过去，社員們对采果与出口的关系，以及对运输和貯藏的影响，認識不够明确，以为摘下就卖，至于怎么采收，問題不大。这次，通过他們自己分級、包裝以后，就知道采收得好、質量就高，出口率也大，自己的收入也多。通过这次代包裝，使他們的采摘技术大有进步，出口合格率比該县其他农业社都高。由于品質提高，該社去年即增加价款收入八千九百八十四元。

二、使农民掌握了內、外銷的品質規格，更加重視了果園的栽培管理工作。該社柑桔的烟煤病很多，枯枝及刺亦未及时剪除，遇到刮風，果子刺伤很多，因此降級損失較大。經過代包裝之后，社員們深深体会到要提高品質，多得优价收入，就必须加强園間管理。目前，該社已作出规划，爭取在1958年內消灭刺伤，減少烟煤及其它病虫害。

三、便于計劃送貨，降低費用，節約主要劳动力，增加社員的工資收入。以往农业社送果到厂出賣，要通过初选、过磅等項手續，有时送果的人多了，就要等待兩三天才能收貨付款，因而費时很多，使生产受到了一定的影响。同时，国家設厂过多，增大費用，干部配备也有問題。实行代包裝以后，既使国家节省了設厂、設人的龐大开支，农业社也可以充分使用半劳动力进行选果、包裝，而且按期送貨，不仅避免了排队挤售、等待收貨的現象，同时也增加了社員的收入。該社去年代包裝的工資收入就有二千一百一十四元，这是有其现实意义的。

四、減少了起卸搬运次数和轉手环节，縮短了收購加工時間，有利于保管貯藏。以前該社是將果用船运到收購点，起船初选、分級、成裝后再下船运出。現在农业社成裝后，由厂派船到社，直接裝运長沙。同时，分散包裝、成批驗收發运，加速了收購、包裝時間。由于搬运次数減少，停留時間縮短，果实未受外界影响，就有利于保管貯藏。

就地加工是避免水果腐爛的好办法

山西省供銷合作社

山西省生产的水果品种很多，数量也大。据初步統計，年产量达四亿斤左右。其中主要品种有：檳沙果、杏、桃、梨、柿子、葡萄、李子、海棠等等。

这些果树，絕大部份生長在交通不便的山区和丘陵地帶。全省九十五个县。除陽高等五个县对水果运输比較便利外，其余各县均有不同程度的困难。以主产水果的崞县、汾陽、平遙等县來說，旱路运输为三十至一百多里。还有些产区旱路达二、三百里。使用的工具不少是依靠毛驢、駱駝或人挑。水果中裝运比較困难的杏、

桃、沙果等，生产遍及全省。从南部的永济至北部的陽高都有栽培。

根据以上情况，由于生产品种多，分布地区广，交通运输不便。加上生产季节性強，成熟時間集中，容易腐爛，不宜儲存和远运等特点。估計約有六千多万斤水果因銷不出去被抛弃浪費或者腐爛变質。严重地影响果农利益，不願積極培植發展，甚至有砍伐果树的情形。

为了解决水果腐爛問題，山西省供銷合作社曾在太原建立了一个果脯加工厂，着重生产果脯罐頭等产品。从

实际工作中証明，在城市集中地加工水果，不仅費用大，困难多，而且不能根本解决水果生产中存在的問題。

因此，于1957年采用了在产地分散加工的办法。在党政领导支持下。首先在5月份召集了二十三个主产县的業務負責同志，着重研究了加工果干問題。大家一致認為通过加工，可以解决水果腐爛損失，增加农民收入，支援国家出口，促进生产的發展。思想認識的一致，是这次會議很大的收获。为了順利开展工作。又規定：（一）在組織农業社加工出口規格果干中，如确实發生合理亏损，可酌予貼补；（二）供銷社本身試制加工，如發生合理亏损，准予報銷；（三）投放了三十三万元資金作为加工設備和預付农業社的生产鋪底費用。这三条規定解决了怕賠錢思想和修建簡易烤房以及購置工具費用上發生的困难，給加工果干工作創造了良好的开端。这是开展工作的第一个措施。为了解决技术上的問題，于6月份邀請苏联專家苏丽加同志来太原进行了有关果干加工的技术指导。到7月份又在平遙召开了技术訓練和實習工作。經過傳授和實習，对于硫磺熏制和控核等關鍵性操作規程有了初步的了解。这也是开展工作的重要措施。从9月份大量开始加工后，又派了四个專人，巡迴协助，并通过宣傳教育及具体算賬，扭轉了某些农業社不願意試驗加工的思想。由于采取了以上几个方法，果干加工工作就逐步开展起来。

1957年原計劃生产各种果干二百万斤。杏、桃等早熟果遭凍減产后，又提出了“夏果不够，秋果补足”的口号。由于各級党政的積極支持和發动，同志們的共同努力，結果共生产各种果干二百五十一万斤，超过原計劃25%，共可处理鮮果一千五百万斤；比較显著的效果是：第一、在崞县、汾陽、平遙、太谷、清徐等主产区，基本上消灭了水果腐爛現象；第二、农民收入有了显著的增加，初步算了兩笔賬：①1956年以前，橫沙果每斤二至三分，低时一分。1957年發动加工后价格一般为五至六分，最高到八分。每斤平均提高三分，全省产五千四百万斤，以三千六百万斤商品計算，可給农民增加价格收入一百零八万元；②加工出的果干，無核烤干每斤以七角五分計算，自然晒干每斤以三角二分計算，加干比卖鮮果可增加收入四十四万元。从农業社的对比中看平遙县石城乡西坡村保衛农業社，把生产下的橫果，烤制了無核干三万三千三百一十二斤，自然晒干二万五千斤。全年每个劳动日可分一元四角。本乡石城村保衛农業社，生产下十三万斤橫果，全部卖了鮮貨，每个劳动日只分到五角二分八厘。不少地区农民通过实算賬对比，深深感到对他們收益帮助很大，再也舍不得砍毀果树了；第三、加工出的果干有力地支援了国家出口。上年度交出口果干一百六十七万斤，总值一百一十八万元。从外貿的換算率上計算，可以換回肥田粉四千八百八十九吨或耕种机三千一百七十五台。总之，这一工作，对促进生产的發展和支援社会主义建設上發生了积

極的作用。

一年来，在果干加工中，有如下几点体会：

1.必須在产地建厂加工：在城市集中加工，不仅是費用大，成本高，生产数量少，解决問題不大。在加工过程中鮮果調运工作很难安排均匀，特别是桃、杏、橫沙果等，产地成熟采摘后，馬上就要起运，在工厂里却是来多了要腐爛，来少了要停工，同时在运输途中水果往往發生萎縮，路途損耗很大。总结了已往在城市設厂加工的缺点以后，上年采取了分散在产地建立小型厂加工果干的办法，一年来工作中証明，以上所說的那些矛盾，基本上可以得到解决。初步考虑在产地建厂加工比城市有六大优越性：①分散設厂处理鮮果数量大，能解决水果生产中的問題；②就地加工，原料品質新鮮，便于提高产品品質；③减少水果压爛与腐爛；④节省運費和包裝用料；⑤成本較低；⑥不發生停工待料現象。但是为了促进生产的不断發展，在建厂方面仍然應該采取中小型相結合的方針。目前准备在太原水果加工厂（中型厂）的現有基础上積極提高技术，改进工具，試制新产品，总结推广經驗，以帮助产地小型厂的發展。各地小型厂也应根据条件，制造一部份半成品，以支援中型厂的加工。今后随着生产的不断增长，在集中产区各个中小型厂都要相应的扩大与增加，以适应發展的需要。

2.必須發动群众加工：1957年全省生产的二百五十一万斤果干中，农業社和社員加工的占90%以上。在研究加工初期，有些同志提出扩大投資数量，自己設厂加工，認為这样做比較“可靠”。一年来实际工作中証明。这种想法和做法是不对的。例如上年主要發动生产的是合乎出口規格的無核橫果干。崞县在發动群众加工上做的不够，所以年产橫果一千多万斤，农業社只加工無核干一万多斤。其余晒成了自然干。平遙县發动的較好，虽然年产橫果仅三百六十万斤，农業社就加工了十四万多斤。再从投放的費用上比，崞县为十二万四千元，平遙仅二万六千元。这样对照来看，充分說明群众力量是巨大無穷的。今后大力开展水果加工業務，必須發动和依靠广大农業社和社員群众，这是工作中的路綫，也是必須采取的方向。但是在集中产区，因产量过大，农業社力量确实搞不了的地区或者群众还没有經驗的时候，仍然應該由供銷社进行加工或典型試办工作。

3.必須建立綜合性的加工厂：进行水果加工，如果只有烤熏房設備、不注意对副产品的处理，就会白白浪费掉大批可能利用的东西。势必加大正产品成本，减少加工收入。上年利用加工無核橫果干剔出的果心，試驗釀酒作醋，效果均好。按平遙石城乡的試驗，十六斤果心可釀制四十六度白酒一斤。去年全省有果心七十万斤，可釀制白酒四万五千斤，能代替粮食九万斤。副产品是一大笔很可觀的数字，今后必須繼續利用，并不断地改进。有了綜合性的加工厂，还能对落树果、虫蛀果、压爛果等不能加工的次品，适当地分別处理。



“三社合一”的做法不錯

周 崇 光

福建省南安县在蓮塘鄉試驗“三社合一”成功。“三社合一”就是把農村中的供銷社和信用社合并于農業社，成為農業社的組成部分。

蓮塘鄉一年來的試驗結果證明：三社合一後，過去一些無法解決的問題解決了，供銷工作和信用工作較過去有很大改進，同群眾的關係也更加密切，幹部和群眾普遍表示滿意。因此，三社合一的形式有很大優越性。

蓮塘鄉包括蓮塘、奇峰、貴峰、鎮山四個農業社，有十幾個自然村。供銷社在這裡原設有三個分銷處，還有九個私商經銷店，商業網够稠密的了，但群眾買賣東西却不够方便，有的店賣糧不賣油鹽，有的賣鹽不賣油，群眾買點東西要東跑西跑。如鎮山沒有商店，只有小商販，商品既少，剋扣斤兩現象又很嚴重，農民只好跑到五、六里地以外的村子去買東西。合作化以後，這種不方便顯得更为突出，往往買一次東西就要誤半個工。因此農民手里的小宗土特產和廢品，也不願誤工去賣了，時間一長，他們也就不再收集這些東西。加上商店機械的規定上下班制度和營業員態度不好，群眾很不滿意。三社合一後，供銷社、信用社改為農業社的兩個部，供銷部本着“扣除開支，略有盈餘”的原則代購代銷。農業社的管理委員會直接領導供銷部。原來沒有商店的鎮山農業社，也設立了自己的供銷部，每個供銷部根據農業社和社員們的需要，增加了農具、雜貨、糧食、小百貨等品種，並保證社員隨到隨買，隨到隨賣（土產、廢品），而且因為路近，不用出村，買東西的有80%以上是老人和小孩，這樣，僅蓮塘、奇峰、鎮山三個村就節省了兩萬多個工。群眾都滿意地說：爐灶生火再去買油鹽都不遲。

供銷社以往進貨時，計劃雖由分銷處提出，但最後都是上級社按照貨源主觀分配，所以有不少貨物不銷，積壓很久賣不出去，如貴峰一個分銷處分配到紗布就有九十六種，其中很多是農民不需要的高檔布，經常有十多匹布原封不動的放着，貴峰沒有水井，却調來了吊桶，在門市部挂了七、八個月沒人要，群眾都反映這真成了“吊桶”了。商品不對路，資金周轉也就受到很大影響。三社合一後，訂進貨計劃時，農業社幹部和社員群眾都是積極主動的提供建議，因此他們所經營的商品大部分暢銷，積壓商品大大減少。銷貨額和庫存的比例，合一前為1比1.92，合一後為1比1.24，資金由過去的五十五天周轉一次，縮短為三十七天。所經營的紗布和高貴百貨減少了九十種，農民經常需要的雜貨和副食品由三十六種增加為六十五種，蓮塘鄉並增加了秧船、尿桶、鑊

刀等小農具四十多種。

由於勤進快銷，商品損耗也下降了不少，蓮塘鄉由0.82%降為0.66%，貴峰鄉由0.65%降為0.28%。

過去信用社是以鄉建社的，而且都是半天營業。由於社區太大，群眾存款取款都很不便，因此存款業務不能開展。合一後，每個社都設立了信用部，存款餘額由兩、三千元到今年二月迅速上升到二萬六千多元。

過去信用社的機構少，範圍大，了解群眾情況很困難，因此貸款不準確的情況經常發生，如貴峰農業社第三隊二十三戶貸款一千一百元，其中有四戶不該貸而貸給二百一十元，五戶多貸了二百三十元，而該村王煥有病，要借兩塊錢，到業務組來回四里跑了十一趟，還沒借到。合一後農業社有信用部，生產隊有業務組（兼職），社員們的收入、支出等經濟情況，幹部了解的一清二楚，這樣，就可避免貸款不準確的情況發生。

以往農業、供銷和信用三社之間互有矛盾，經常扯皮，而且互不通氣。如農業社發動投資，信用社發動存款，經常“撞車”。供銷社的營業員每月工資三十元到四十元，可是農業社一個強勞動力，包括副業一年才收入二百四十元，平均每月二十元。這些營業員不少是鄉里的積極分子、幹部和從學校里出來的學生，收入驟增，群眾頗有意見。如鎮山黨支部書記調去當臨時雇員，群眾說是“提拔”了，供銷社營業員的生活待遇嚴重的脫離了群眾。合一後，農業社不再發動投資，用款通過信用部解決。如合一後四個信用部在十個月內共貸給農業社二萬一千多元，大大支援了農業生產。營業員的工資也通過社員們的評議，作了調整，一般為二十二元到三十元，相當於勞動力收入水平，群眾很滿意，營業員也認為合理，因此營業員與社員們的生活打成一片。

三社合一以後，當地的黨組織對商業工作和信用工作的領導由於關係的改變而加強，農業社的黨支部已經把做好商業工作和金融工作當成是自己的責任。幹部和群眾對供銷工作更加關心了，也更加愛護了。大家都認為是自己的事業。奇峰農業社把辦公室讓出作營業室，鎮山社社員自動借出房子，還有的借出大秤、貨架等。農業社幹部和群眾除參加訂進貨計劃外，在業務忙的時候，大家都主動幫助營業員賣貨、抬貨和月終盤點等。營業受到黨的關懷和群眾們的热情幫助，都積極地工作。

三社合一後，幹部還可以互相兼職（農業社會計兼供銷部、信用部的會計），節省人力。更有利於改造和安排農村小商販（當地人對當地小商販都了解）等。

摸清副業生产的底

云南路南縣社为了摸清当地农村土副产品的生产情况，作好生产的組織、安排和指导工作，不久以前，曾选择圭峰、新生两个农业社，进行了一次土副产品普查试点工作。其具体做法，大体分为三个步骤进行。

首先，通过乡支部召开生产队长会议，说明普查的意义，交代目的要求及普查办法。会后供销社干部即分头随生产队长深入各村，结合农村中心工作，利用各种会议，进行广泛宣传，做到家喻户晓。

接着，由农业社或生产队提供集体性的副业生产资料，并召开队长、队务委员、牧人、猎人和妇女等联席会议，对普查品种进行推算。对于家

庭副业生产，则通过分组集会，念品种，自报登记的办法，以便互相启发推算。

最后，根据普查材料进行汇总分析。根据普查结果，圭峰社共有土副产品二百三十七种，总值八万七千多元；新生社共有土副产品一百六十六种，总值六万四千多元。当即与农业社干部共同研究，根据国家需要，结合该社具体条件，因地制宜地，将各种产品分为“大量发展、巩固现有基础、适当收缩”三类，作出全年的生产规划，并研究出实现规划的具体措施，签订采购合同或结合合同。

通过这次普查，使群众摸到了副业生产的门路，普遍反映：“这回摸清了底，才知道副业生产的门路这么多，真是遍地是黄金！”圭峰社在普查后，初步规划今年集体经营副业总产值达三万八千元，比去年增加了38.5%；新生社初步规划栽蓖麻籽五十亩、茴香籽五十公斤，并安排了十七个劳动力，组成挖药小组，积极开展副业生产。

诊部，除了看病给药外，并不零售药品，农民感到很不方便。供销社增设了医药门市部后，这个问题就解决了。农民们说：供销社工作大跃进，办了不少好事情！

送下去 背上来

甘肃省社

甘肃省古浪县龙沟供销社为了节省群众劳力，特抽出四个干部，下乡送货，上门收购，在三月中旬的三天中，供应农民生产、生活资料四百四十七元，收购农民的畜产品和废品八百二十七元，其中有杂铜二百四十斤，各种皮张三百五十张。

他们下乡工作中，发挥了“苦干实干”的革命作风，采取“送下去、背上来”的办法，每人背着八十多斤的商品到农业社、生产队和农民家中进行购销业务，回来时再把收购的畜产品和废品背回来。他们这种做法，得到了群众的好评，如兴河农业社社员王玉珍感动的说：“供销社干部这样辛辛苦苦的，还不都是为了我们农民！”

牧民欢迎的收购站

刘树宽

内蒙古自治区西乌珠沁旗供销社，为了维护广大牧民弟兄的利益，积极收购老弱牲畜。

首先，该社根据转运路线的便利，在吉日嘎郎图、阿尔山宝力格、罕乌拉、图拉嘎四个苏木，建立了老弱牲畜收购站。同时还规定收购时间作了必要的延长，以便利牧民有更充裕的时间来出售。为了解决赶

运中的困难，该社还在这四处收购站的所在地，各建小型屠宰场一所，随时把不能及时运走的老弱残畜，就地屠宰加工，以减少损失。

该社采取上述措施后，在二十天中便收购到牛六十五头、羊三百二十六只、骆驼二十六头、马一匹，受到了牧民的欢迎。

训练新农具手

饶素坚

广东英德县望埠供销社最近在寺前水库工地组织了一个双铧犁技术训练班，利用挖土方的机会，边犁土方边训练双铧犁使用方法，至目前止已训练好一百多人。该社还计划在冬瓜铺、桥新二个使用双铧犁较有习惯的农业社里，组织二个训练班，由农业社选派几个熟练的农具手担任技术指导，计划为各农业社训练四、五百个农具手。该社还在蕉园、寺前、望埠镇、枫树坪开设四个农具改革加工厂，组织木工三百五十多人专门加工51型、牛车、手推车、秧盆等农具和运输工具，加工原材料由农业社自行解决，不足部分由供销社组织供应。

小药铺

何钧

新疆綏定县供销社最近开设了一个医药门市部，零售五百多种中西药品，其中四十多种是群众常用的药品。在陈设的一些主要药品上，都有维文说明。小药铺开业以来，来自农

村的各族老乡们出出进进，生意相当好。在二月份，光止痛片就卖了五千多包，平均每天营业额达二百五十多元。

綏定县卫生院和公私合营医疗门



野生植物纖維簡易脫膠法

野生植物主要是由纖維素、木質素和果蔬膠等成分組成的；許多植物的纖維素都可以經過加工處理，直接用來代替棉花做紡織原料。加工的方法，並不需要什麼複雜的操作技術，也不需要什麼複雜的設備，只要一些簡單的工具，手工操作就行了。這種方法，在农村都可以推行。

具體加工方法，大體可分為採剝、浸水、脫膠三個階段。

採 剝

採伐：採集的植物枝干，要及時把細枝、旁條及結疤削去，按品種和老嫩分別堆放。採集時應注意：一年生的植物（即出土以後當年就枯焦死去），可將主干砍下，留其根部用松土或泥沙把莖蓋好，以便來年再發嫩苗；多年生植物（出土後當年不死，每年添生嫩芽嫩枝），這類植物的老干只能做造紙原料，能利用到紡織工業上的是每年剔枝時剪下的嫩枝。這樣做，既不影响造林，又可得到優良的品質。

剝皮：採集起來的植物枝干，要把皮剝下來。剝皮有三種方法：①剝鮮皮：採後即剝。為便於剝皮，可先用木槌把枝干敲打松軟；②濕剝：將枝條放在水內，等水滲透膨脹後，再剝皮；③干剝：將枝干曬干以後，用石滾碾壓，莖杆破碎，韌皮就脫落下來了。這些方法，要看植物的性質和勞動時間的安排決定選用。

浸 水

浸水發酵：把剝下來的皮，捆成半斤重的小把，排掛於竹竿上。將竹竿拴在預先插入水池、水田或河里的木樁上，勿使露出水面或下沉於水底。泡的時間冬季長，夏季短，大致平均約泡三星期。

生皮初期下水體輕，是上浮，漸

漸吸收水分後會下沉。隔一段時間，又漸漸上浮，這就是快成熟的時候。這時，要隨時檢查。如果能用手輕輕地撕開，看起來清清楚楚的像網一樣，就可取出搓洗。洗淨後再曬干，就可進行化學脫膠。以上工作都可在農村空閑的時候進行，在水田里泡野生植物，還可以增加田里的肥料

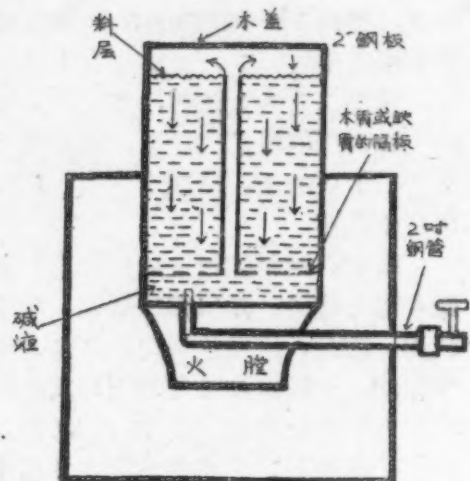
脫 膠

這一加工階段是進行化學脫膠。根據植物的種類與加工目的，可分為半脫膠（即有意識地把它脫成細微的束纖維）和全脫膠（就是把纖維分解成為單纖維）。全脫膠也並不是脫成純纖維素。在脫膠時，須讓它保持一定的殘膠含量，其含量最低不少於千分之二。倘若將膠質全部脫盡，那就會使纖維分解成單細胞，失去纖維固有的特性，不但增加了後期加工的困難，更會降低成品的使用價值。所以，在加工時，應特別注意保持它固有的特性。

選切和泡料：把經過浸水發酵後的原料送進廠，先分出等級，除掉泥沙，再進行捶打、揉搓（農村可用槌枷捶打，有动力的地方可用打花機處理），然後切成三至六寸的短節（這樣可除去部分雜質，使纖維原料疏松，以便鹼煮時鹼液易於滲透，降低鹼的耗用量），投入清水中，淹沒浸泡一、二日，再取出用清水沖洗。

鹼煮：在圓桶形的悶甑子鍋（見附圖。如果沒有這種鍋，用一般染布或煮酒的甕子鍋也可以，但須注意翻攪）內，加水 and 燒鹼（氫氧化鈉）攪拌均勻以後，投入原料（一般的植物韌皮，加水 and 燒鹼的比例大致是：一百斤原料用六至二十斤燒鹼，一千至二千斤水），煮四至六小時，再燜五、六小時，取出淘洗。在蒸煮的時候，不要讓原料露出水面與空氣接觸，否

則會損傷纖維。通常只需一次鹼煮，就可漂白成潔白細柔的纖維；但有的由於含木質素較高，煮一次倘不能達到這樣的結果，可進行二次鹼煮。二次鹼煮，應先用濃鹼液，後用稀鹼液，或先用強鹼，後用弱鹼，兩次之間進行一次漂白。第二次鹼煮時，還可加少量（2—3%）乳化劑（肥皂或松香皂），可使纖維更光潔。無燒鹼時，可用純鹼或草鹼代替，但用量需比燒鹼增加一倍以上。



蒸 煮 鍋 的 示 意 圖

淘洗：煮好的原料，取出來應及時洗；來不及洗的，最好留在鍋內，或取出放入清水中，否則與空氣接觸過久，會使纖維發黑發硬。淘洗時可把纖維原料用籬筐裝着放入清水里，用木杵杵洗，以便去掉鹼煮時溶出的雜質，到不見污水和附着物為止。

浸酸：原料經過淘洗，尚有殘余的鹼液粘着，可用稀硫酸中和除去，同時，這也可以使原料纖維起到脫色、脫膠、疏松等作用。稀硫酸的用量是：一千斤原料放二斤，約浸十分鐘。浸的時候，應將纖維撕散擺洗，上

下翻动；取出以后要充分用水洗净。

漂白：將清水洗净的原料，浸入漂白液中。漂白液是用比原料重二十倍至三十倍的水，按每百斤原料加四至十二斤漂粉（有效氯35%）的比例混合而成。漂白时，原料应被水淹没，不得露出水面，勤翻勤搅，以免漂花。漂白时间随温度增高而缩短，温度在摄氏三十至三十五度时，漂白三十至六十分钟就可以。但温度过高时，稍不注意，就容易损坏纤维。

制备漂白液，是把一定数量的漂粉投入比它大十倍的水中，进行搅拌后，静置澄清，取出澄清液；然后，再加适量清水于残渣中，浸取残余氯。如此反复三、四次即可。总之，漂液的有效含氯量，要在每公升有一至二克之间。

脱氯：原料经漂白以后，用清水冲洗。原料上附有不溶性的钙盐及残留在纤维中的氧素，对纤维有损害作用，应用2%的大苏打，即硫代硫酸钠（每百斤原料用二斤），加相当于原料二十倍的水，浸洗十分钟，取出用清水洗净。

软化：原料经过上述处理后，还残存部分盐素，易使纤维僵硬，难于梳理。因此，应在脱氯以后，加入不干性油。一般是加2%的土耳其红油和2%的牛油肥皂（按百斤原料比例）。做法是：先将肥皂溶在八倍于原料的水中，再加入红油，搅拌均匀，将沥干了水的原料放进去，泡十二小时。

干燥、整理：将软化以后的纤维，用离心机或千斤榨脱去其多余的油乳液，然后进行干燥——晒干或烘干均可。晒干可用竹竿晾晒。晒干的常较烘干的洁白。烘干可在蒸煮锅的烟道上修建烘房。烘房温度，应保持在摄氏六十度左右。纤维在进入烘房前，应先疏松晾晒。待“收水气”以后，再进入烘房，否则会使颜色发暗。

干燥以后的纤维，即可打包，或直接用来纺织。现阶段所处理的野生植物纤维，均属韧皮纤维，与常用的麻类极相似，因此，在梳理比较高级的纤维时，最好使用疏麻机或疏毛机；

如無此設備，可將原料切斷，在普通疏棉機上進行梳理。

附注：土耳其紅油可以自制。用六十度Be'硫酸二十至二十五公斤，逐漸加入一百斤蓖麻油中（花生油也可）隨時用水冷卻，溫度不得超過攝氏四十度，加完以後靜置約十二小時。取溶液一

滴滴入氨水中，如能完全溶解，即證明磺化作用已完成。然後將此液注入三百公升軟水中，攪拌均勻後靜置一夜，使油、水兩層完全分離，再將上層水引出。如此重複兩三次，將紅油洗淨，即製成土耳其紅油。

怎样鑑別、采摘和加工野生油料

怎样鑑別种籽的油分

鑑別种籽的油分，除靠科学仪器之外，有四种簡便易行的方法。

1. 木本植物的种籽一般地外面都有一層漿皮，中間有核壳，里面有仁肉。种籽成熟了，油分就藏在这仁肉里。也有少数的种籽外皮也含油。鑑別时，首先將种籽的漿皮擦去。如果核壳坚硬，仁肉丰满，这就是已經成熟；未成熟的果实含油少，甚至不含油。成熟的果实可先晒至八、九成干，除去核壳，將果仁放在白紙上，用力压碎，如果果仁含有油質，油迹就会滲透紙層，碎渣潤軟。如果看不到油迹，碎渣成粉狀的，就說明不含油。这个方法，也可用以鑑別草本植物种籽。

2. 將大头針或鉄錐等物刺上晒干了了的籽仁，点火燃燒。如火光明亮，燒的時間長，种籽含油就多；燒的時間短，含油就少；燃不亮的就不含油。

3. 把搗碎了的种籽肉仁，投入热水內（用茶杯盛水），有油就会浮出水面。

4. 把籽仁用刀切开，擦上碘酒，含油的籽仁上面的碘酒顏色不变。不含油的籽仁，碘酒就变成藍黑色。

怎样采摘

生長在大树上的种籽可用竹竿敲下来，然後撿起。如果地面有杂草，应先鏟光草或鋪上布單，以免种籽落在草里不好撿。采摘生長在陡坡險崖

等地的油籽，可用一条布袋扎在一根竹竿的尖端，袋口圈上有碗口大小的鉄絲，并在袋口处，扎一弯刀，按着籽蒂处采割，使油籽落入袋內，树身細而長的，可將它拉弯了采摘，但不要折断树枝，以免妨碍来年生長。采回的种籽，必須及时晒干，以免發酵、霉爛。品种不同的种籽要分开存放，因为品种不同，油的用途也不同。采摘帶有漿皮的种籽时，如果漿皮不能利用，必須乘湿裝入篾筐里，浸入水中，最好是流水中，用脚踩踏，使漿皮浮起来流走，然後晒干存放。不然，漿皮干了再除皮，非常困难。不含油的外皮，如果不除掉，压榨时，不仅吸去油分，减少出油率，而且也影响油的质量。野生草本油籽收割方法，与收割稻、麦一样。但收割时要注意就地留种子，以便来年生長。

榨油的方法

1. 清选原料：先用篩、揚等方法清除粒小、質輕的各种雜質。剩下的石子、鉄屑、果蒂等等，就用手揀出。一定要把全部雜質除淨，以免影响出油率和油的质量。

2. 炒籽：①灶內的火要燒的一致，火苗要分布均匀，使鍋內温度始終保持一样，仁肉所含的蛋白質和水份受到高温凝固，油分集聚了，就便于出油。②籽粒投入鍋內之后，用鉄鏟不断的、均匀的翻攪，先慢后快，要炒至手捏核壳有脆裂的声音，手捻仁肉發酥；这样，才便于粉碎。每鍋炒的数量以鍋的大小而定，一般約三、

五斤为宜。

3.粉碎：用齿密边宽的石磨，將炒好的种籽磨碎。磨盤轉动不宜太快，磨出来的粉末要細，用手捏时感觉松软，沒有顆粒狀。也可用石碾，將种籽鋪在盤上或碾槽內，进行粉碎。碾时要勤扫勤拌，力求碾的均匀，也要碾成粉末，沒有粒狀。这样，蒸坯时受热就快而均匀。

4.上水：①將碾細的粉末用手搓匀，鋪在干淨的地面上，一人用噴霧器，徐徐噴水，一人用鉄銑攪拌均匀，鋪一層粉，洒一層水。拌水之后，堆在一塊悶十余分鐘，使坯末全面吸收水份。②上水量多少，是提高出油效率的關鍵之一。料坯潮湿、天气陰雨，上水量就要少，反之上水量就要多。夏季气温高，应多加水；冬季气温低，应少加水。同时，原料性質不一样，上水量也有区别，如棉籽可上水12%，菜籽4%，蒼耳籽16%，木瓜豆10%左右。上水量过多，坯將成粘性，压榨时有彈力，就不出油或者稀漿，同时，油的質量也不好。上水量过少，餅就嫌硬，蒸不透，影响出油率。

5.蒸坯：操作方法有两种，一种是一次蒸坯，先將鍋內盛入清水，水面距离蒸板七寸，用大火將水燒开，然后將料坯一層一層地撒入甑內，經蒸上气后再將甑內料坯用鉄銑上下翻倒。再蒸至大汽上圓，坯內温度达到华氏一百〇二到一百〇五度，手抓料坯發松，一捻見油为止。另一种是分蒸法，以七、八斤重一塊的餅为單位，裝入蒸桶，放在蒸鍋上，灶內火力加旺，蒸二、三分鐘，坯內温度达一百〇二度。这样做，需有三个蒸桶輪換，边蒸边包。

6.包餅：先將鉄圈放在淺盤上面，再將已經加热的油包草（有的地区用麻皮包）均匀的鋪在鉄圈上，然后將蒸熟的坯倒入圈中，把周圍的包草順序包好，再用脚踩，先踩周圍，后踩中間，使中間高于周圍，好讓油往外流。室內温度要保持三十六度。动作越快越好，一般1—2分鐘包一塊餅，以防餅温下降，膠体加濃，影响

出油率。

7.压榨：將成形的油餅上榨后，先將各餅对齐，餅圈距离調整一致，压紧包餅的麻和草，迅速插上木楔，用力急打，打到見油时，迅速添加插木再打，直到油流較快时，則輕打勤打，保持油流不断，等到油流減少，

餅温开始下降时，就緩打重打。二小时後，空榨，进行复榨，复榨操作方法就是將蒸坯、包餅、压榨再重复一次。

8.澄清：將油靜置三天使杂质沉淀，再用罗底过滤，即可灌裝。

（桂光澤）

用 葛 根 釀 酒

葛根分甜葛（粉葛）、苦葛（药葛）兩类。甜葛又分罗汉葛、千担葛、陽山葛等数种。鮮的含淀粉19%到25%，蒸熟以后的粘性很大，好像糯米，适于釀酒，酒質很好。苦葛含纖維較多，只适于药用。

葛根是一种野生植物，每年农历十、冬、臘月成熟。它生長在荒山、坎坪、土埂中間，不与粮棉爭地，产量又高；隔年（或三年）挖一次，每窩小的有五、六斤，大的七、八斤。葛根的枝叶繁茂，可作飼料。它是釀酒工業最有前途的代用品之一，用于葛根釀酒操作的方法如下：

一、單位用量：一百斤六十五度酒用干葛根二百六十七点零八斤。

二、操作方法：

①碾細：將干粉葛片，切成細絲，放在晒席上曝曬半天。晒干后用碾子碾爛至粉葛皮成絲狀为止，碾好后在搬运中应注意避免散失淀粉。

②拌料：將碾好的干葛倒入木盆，每一百斤干葛加糠壳三十五斤到四十斤，滲水一百一十八斤至一百二十三斤（計占干葛、糠壳总重的88%），拌合时，边加糠壳边滲水，一次拌不完，可分次拌合，最后混合再拌，使糠壳、淀粉、水分混匀为止，以便蒸时疏松、受热一致。

③蒸料：蒸料前，將鉄鍋甑子洗刷干淨，甑內平鋪一層湿的糠壳，待甑內大穿汽后將拌好的葛粉用撮箕輕匀旋撒入甑內，务使穿汽受汽一致，蒸熟一層再倒一層，裝完盖上篾盖，加大火力。蒸半小时，揭盖翻抄一次，

抄时掀开火門，以便看鍋內是否抄遍，抄遍后，加盖用大火再蒸。經二十分鐘，到葛粉蒸得十分熟，葛皮中間手楞無白痕时，揭盖蒸五分鐘出甑。

④攤凉下曲：出甑熟料勻鋪攤席上。經翻兩次温度降至攝氏三十三度撒曲，每一百斤干葛撒曲十五兩，撒畢翻一次。温度降至攝氏三十二度时，再下曲十五兩。混合均匀后，再攤开使温度降至攝氏二十九度（与室温相等），就在晒席上收堆成七分到八分厚，做箱，面上撒曲三兩。盖上篾席，以保持水分。

⑤保温培菌：糖化時間以二十二小时至二十四小时为适宜。入箱后十小时温度不动，十小时后緩緩上升，到二十二至二十四小时温度上升至攝氏三十二到三十三度。此时箱內遍生白色菌絲，香气扑鼻并具微甜，抄箱一次，使温度降至三十一度。随即按每一百斤干葛用攝氏二十九度（与室温相等）的配糟四百斤至五百斤的比例滲混入配糟，（配糟內先下曲八兩）混合温度为三十度，即行入桶。

⑥裝桶發酵：桶內先平鋪丢糟二至三寸厚，面上撒曲二兩。裝桶时，边裝边踩，裝完后，桶內温度为三十度（与室温相等亦可）面上撒曲二兩，上盖丢糟三寸厚用泥密封發酵。至一吹温度上升至三十三度，二吹上升到三十五度（上升越高越好，但不能超过四十二度），三吹温度不动，或者稍微下降，至五个对时即可蒸餾出酒。

⑦蒸餾：与一般同。

渡海寻肥記

吳 耘 亞

“船老大好当，王盤洋难过。”这是流傳在浙江沿海漁民中的一句話。就在这浪高水急的王盤洋上，有五座排列成环形的小島，当地老百姓叫它是劈开山。由于山势險惡，暗礁叢生，一向人迹罕至，成为海鳥栖息繁殖的好場所。誰能料到，这几座沒人过問的荒島，竟蘊藏着价值百万的“宝藏”。

首先發現“宝藏”的是平湖县黃山区社金家門供銷站站長陆宝發。

提起这事，說来話長。原来今年春天，全县农民为了實現今年亩产粮食八百斤的宏偉规划，紛紛要求供銷社增加肥料供应数量。可是，商品肥料貨源有限，怎样才能滿足群众的要求呢？陆宝發一直为这件事感到苦惱。事也湊巧，就在这时，他偶然听見人說劈开山的海鳥多得出奇，飞起来雪白一片，几乎遮住了半边天。每年小滿前后，有些胆大的漁民到島上去拾鳥蛋，多的时候一次能拾到上千斤。他忽然想起过去曾听見人說过，“鳥糞”也是一种好肥料，既然劈开山的海鳥那么多，积的鳥糞一定也不少，如果挖掘回来，不是就能够解决肥料不足的問題了嗎？但是，究竟有多少鳥糞呢？这些鳥糞的肥效又有多大呢？最后他决定还是自己亲自到島上去勘察一番。

于是，他到处找人帶路。誰知人們一听說是到劈开山去，都搖頭拒絕，不肯冒这样大的風險。有的还反过来劝告陆宝發道：“你別胡打主意吧！誰不知道过王盤洋要四吐，先吐飯，后吐水，吐完了血还要吐糞，犯不着为了这沒把握的事情，把自己一条性命送掉了。”人們的劝告並沒有动摇他的决心。他想：既然有人去拾过鳥蛋，就說明是有办法去的。为了支援农業生产，难道还能够因为遇到困难就打退堂鼓嘛！就是这样，他丢开了一切顧慮，繼續寻找帶路的人。

一月十九日，長丰农業社社長史龙春到全家門供銷社来提取大糞，陆宝發又向他提起了自己准备勘察劈开山的計劃，要求他帮助自己找个帶路人。史龙春禁不住陆宝發再三的央求，想了一想才滿口应允道：“你为了解决我們农業社的肥料問題，都不惜冒这样大的險，我們再不帮你一点忙，也太說不过去了。你放心，我一定动員几个社員和你一道去。”果然，在史龙春的动員后，有五个社員願随同陆宝發一道，駕船到劈开山割野菜去。

当天下午，小船就出發了，由于風势不順，直到第

二天早上才慢慢靠近了劈开山。但是，天不作美，偏偏在距离目的地三、五里地的时候，小船桅頂上的滑車又坏了。等到修好了滑車，已是漲潮时分。霎那間，潮水像堵牆似地汹涌而来，一下子把小船举得老高，一下子又把小船推入浪底。陆宝發只觉得天旋地轉，四肢癱軟。但是他心里明白：千万不能在这种时候使別人分心，因此拚命地克制着自己。經過一場緊張的搏斗，終于战胜了惊濤駭浪，但小船已經被海潮帶上去二、三十里，一直等到中午退潮时，才順着潮流漸漸地靠近了劈开山。小船等到停泊妥当已近傍晚。經過一天的航行，大家都已十分疲倦，决定休息一夜，第二天再上山割菜。但是陆宝發按捺不住心里的焦急，不顧別人的阻攔，一定要先上去看看。

小島像个反扣在海面上的圓罐子，四周的悬崖峭壁足有十多丈高，下面都是銳利的礁石，山頂却有个將近20亩大的平地。陆宝發一踏上岸，身子就搖搖幌幌，像喝醉了酒似的。他定了定神，迈着不穩的步子，把整个身子緊緊貼住石壁，像壁虎那样地向上爬着，等到攀上山頂，上衣的鈕扣已扯得一个不剩了。

山頂上的土質十分松軟，踩上去軟綿綿的，好像是走在柔軟的地毯上；随手抓一把看看，像香灰一样細膩松軟，聞聞还有一股腥臭味。陆宝發憑着多年的經驗，估計这定是一种好肥料。再留神一看，山頂上全是这种烏油油的黑土，最起碼也有好几万担。这一發現，使他忘記了一切的疲倦，只感到滿身是勁。

第二天，陆宝發同李阿五、史龙春等一起割了三千多斤野菜，砍了不少柴，又滿滿地盛了一袋黑土，打算帶回去化驗。

22日上午小船趁漲潮时向外山村进發，偏偏又遇上頂头北風，尽管大家使勁划，小船还是順着潮水一直飄向杭州灣方面，离外山村越来越远。船上淡水已用尽，剩下的一点点粮食也無法做飯，而凄厉的北風一陣紧似一陣，呼哨着刮过一無遮攔的海面，天气越来越冷，划槳上一串串的冰凌足有寸多長，大伙又冷又餓，臉色都陰沉沉地，掌舵的老大蹲在船梢上更是冻得直打哆嗦。陆宝發也冻得嘴唇赤紫，全身像是泡在冰窖里一样。这样，直到傍晚时才在海鹽縣長川壩附近靠岸，第二天中午才回到外山村。剛一到家，他馬上便帶了样品赶到县社彙報。县社領導决定一面把样品送省化驗，一面指定生产資料批發站經理华明先同陆宝發一起先去运一批出来。

就在陆宝發二上劈开山的时候，省里的化驗报告單来到了县里。化驗証明这种黑土的成份是含氮3.8%，含磷1.09%，含有机質18.33%。也就是說，每百斤鳥糞相当于十八斤硫酸銨和七斤过磷酸鈣，同时还具有化学肥料所缺少的大量有机質。为了进一步探明儲藏量，不等陆宝發他們回来，县社副主任又帶了兩個科長会同省社工作组立即出海。經過进一步的勘察和測算，总儲量約二十万

担，相当于五万担化肥的肥效，几乎等于去年全县的化肥分配总额；按经济价值计算达七十三万元。把这些肥料施到田里，大约可以增产粮食二千万斤左右。

为了开发这笔巨大的财富，县社会同有关部门成立了开发海肥委员会，在乍浦镇上设立了指挥部，从机关、搬运工会和各农业社调集了一千多人，动员了两千多条农船，投入鸟粪的挖掘和内河驳运。另外又向省里调到三百匹马力的炮艇一艘，载重六百吨的海船二十七条，担负海上运输任务。目前，岛上已经安装了电灯和发电机，一支三百多人的挖肥大军正日以继夜地向鸟粪进攻，预计整个开发工作到四月中旬可以结束。按照初步的计算，每担鸟粪成本仅5角左右，即以购买肥料来说，就为农业社节约了六十三万元。

种白朮的故事

雷 知 愷

清明前后，一连落了几场牛毛细雨，地里像抹着厚厚的一层油似的，潮润乌黑的泥土结成了团。曾述供销社从外地买来的十多斤白朮种子，谁料碰上这样的鬼天气，种子种不下湿土地，眼看再过些时，栽种的时节就要耽误了。采购员傅昌健心里火燎火燎的，为这件挠头的事儿非常着急。

“不能眼睁睁地看着白朮种不下地，群众受损失呀！”他想：“怎么也得想个主意出来。”于是他到处找有关这方面的参考书籍看，并且到处找人打听。

一天，他偶然听见别人说：下雨天种黄瓜，只要把湿土爬松，铺上一层地灰，埋下种子后再盖上草屑，这样瓜苗也长得很好。他想：“这个办法为什么就不能运用到种白朮上去呢？”最后，他决定不管怎样，先去找个内行人研究研究，要是行的话，就弄块地试验一下。

当天晚上他秤了一斤白朮种子，又捣了十五斤石膏粉末，第二天一大早，就带着这些种子和粉末，迎着扑面风雨，踏着泥濘山道，来到了义仓高级农业社。

义仓农业社的副业股长老王，是个有经验的庄稼汉，样样农活都在行，过去傅昌健也常常请教他关于农业生产上的问题，每次都得到了满意的答复。可是这一回，当小傅向他说明来意之后，老王只是一个劲“叭嚏叭嚏”的抽着旱烟袋，低着头不声不响，老半天才回答一句：“雨天种白朮嘛！我倒不曾听说过。”小傅的心突地往下一沉，瞪着一对失望的眼睛说不出话来。忽然，老王敲了敲

烟灰，抬起头来笑道：“不过，听你说的也有道理，我们不妨试一试。”小傅一见老王采纳了他的建议，几乎高兴得跳了起来。马上站起身来，扛起一把锄头就要上地里去。老王也随着站起身来，拍了一拍小傅的肩膀笑道：“你别急嘛！等我再找两个社员一道去呗！”他一边说，一边披上蓑衣，拿起锄头，和小傅一道走出了大门。

雨还在继续的下着，小傅浑身淋得透湿透湿的，但是成功的希望在鼓舞着他，干起活来特别有劲。和他一道劳动的三个农业社员，见他为了农业社的事儿这样热情卖力，也不禁打心眼儿里感到感激和钦佩。大家先把湿土费力的刨翻，牵好沟，作好畦，又挑了百多担黄泥。然后再在成畦的土里，盖一层黄泥，浇一层稀粪，埋下种子后又洒下适量的石膏粉，上边再盖上六分厚的黄泥和两分厚的草屑。就是这样，大家一直忙到断黑时候，终于把一斤白朮种子全部种下地了。

几天后，清新嫩绿的白朮苗，都从地里钻了出来，在雨水的浸润下，绿油油的显得分外好看。这一个好消息，立即传遍了附近一带的农业社，来到这里参观的人们，都用赞美的口吻说：“小傅真能想点子，这回可帮助我们去了一塊心病啦！”于是，供销社的白朮种子，也在几天内全部卖出去了。



深山勘探队 (木刻) 眞言作

坚决改革不合理的規章制度

文 俊

目前下面紛紛要求改革不合理的規章制度，不是沒有原因的，請看随手拈来的几个例子：

黑龙江省依蘭县因为業務上要求，迫切需要盖簡易倉棚，但是上面批不准，只好用苫布来盖。一塊苫布花六百元，風吹日晒，不到一年就出窟窿，兩年就破碎不能再用。如果用同样数量的錢来盖簡易倉棚，容量可以比苫布大三倍，使用期限可長三到四倍。为什么买苫布可以报銷，盖簡易倉棚不能批准呢？因为制度規定了苫布可以在流通費項下出賬，簡易倉棚屬於基本建設，要动用修建基金，非經上面批准不可。又如該省巴彥县早就要盖一个屠宰場，1956年第三季度才批下来，并且附有条件：①必須在当年完工，②必須按照上級制發的藍圖修建。可是該县气候已快到冻冰时期，上面批的藍圖又不适合該县实际情况，因而要求跨年度修建，并修改圖样。这些請求都遭到上面拒絕，只好照上級規定，在天寒地冻中赶修，結果質量既不好，也不完全适合生产需要。

还有一件可笑的例子。內蒙古有一个采購員在城里住了七十天，回到机关只报五十天的住勤費。主任一听

很高兴，并且鼓励他說：“好样的”。但是仔細一想不对，原来开支制度規定：在县城住不超过兩個月的每天發住勤費六角，超过兩個月的只發三角。这位“好样的”采購員按五十天計算，比七十天还多領了九元。

这样的例子，举不胜举。

当然，規定一些制度和执行这些制度是有它的必要的，例如基本建設要經過批准，原来是为了防止浪費，提高修建質量；又如开支制度也是为了節約，可是在許多制度規定以前，就沒有充分了解下面情况，定了以后又沒有进行檢查，从实践中加以檢驗，特別是客观情况發生变化以后，旧制度还原封不动，因此就不能不产生工作上的困难和不合理的現象。

造成这种困难和不合理現象的主要原因，是由于制訂制度的时候，在思想上还没有真正的懂得規章制度是上層建筑，是为經濟基础服务的，是为生产服务的，是便利群众的。如果結果相反，即这些規章制度并不适应經濟基础，并不适应生产和群众的需要，是妨害生产發展，是妨害商業工作改进的，那就是錯誤的了。因此，我們应当首先在思想上檢查，拿出革命精神，大胆地把一切束縛生产力和阻碍扩大商品流轉的旧制度，加以改革，并且建立适合于新情况的新制度。只有这样，才能适应目前全面大躍進的需要，才能有利于社会主义建設。

大 · 字 · 报 · 选 · 抄

爛了姜种 誤了生产

我县东冲基層商店去年进了二十担姜种，其中大部分都按合同售給农業社了。只是还有五担姜种，因为个别农業社受了自然灾害，沒有錢購買。当时下种時間迫近，县商業局同意先給农業社种下去，以后收回貨款。但财会部門說这是違反制度，坚决不同意。結果姜种爛掉了，农業社生产也耽誤了。（广东海丰县 袁复）

間接結算 实在麻煩

瓊山距离海口市的罐頭厂只有几公里，收購的菠蘿一定要經過海南水果站轉賣給罐頭厂。各县向海口購进的醬油、粉絲等多数是向工厂直接提貨，也都是由海南副食站向厂方結算后再开調撥單与各县。我認为这些商品只要通过計劃来統一分配和安排即可，这样就能精簡會計和調撥人員。

（广东省海南 刘啓）

制度太机械 汽車受不了

我們淄博市食品公司有兩輛汽車，数次請求上級批准盖所汽車庫，一直沒有同意。自己盖一个吧，會計制度通不过。搭个草棚吧，市公安局又不同意。因此，几年来一直受着風吹、日晒、雨淋、雪侵，可憐兩輛汽車就是这样弄得体無完膚了。快把这种制度改一改吧！

（山东省淄博市 刘旭、張福增）

超过五元 經理無权

县公司領導上只有五塊錢批准权限。这个規章，对工作束縛性很大，特别是对生产更为不利，例如添置杀猪用的屠刀和泡桶等，每件超过五塊錢，均要报上級行政部門批准，否則就要檢討，上报后批准又不及及时，从而就影响了工作。建議中央取消这样的規章或适当放宽，以利工作。

（安徽省樅陽县 丁文煥）

—— 征求第三季度雜誌訂戶 ——

中央合作通訊 月刊

中華全國供銷合作總社編

本刊的任務主要是：交流農副產品採購，生產資料供應及城市服務行業的工作經驗，闡述黨對上述各項工作的方針、政策，並闢有“業務知識”“政策講話”“職工生活”等專欄，適合縣級和基層單位廣大職工閱讀。

每月 11 日出版

每期定價 1 角 6 分

預訂第三季 4 角 8 分

半年 9 角 6 分

新工商 半月刊

新工商半月刊社編

本刊是中國民主建國會中央委員會、中華全國工商業聯合會編輯的，以全國工商業者 and 民建會員為對象的群眾性的刊物。本刊的任務是：貫徹黨和政府的政策方針，對工商業者進行社會主義思想教育，輔導工商業者的政治理論學習，以推動和幫助工商業者政治上、思想上接受社會主義改造，同時，反映工商業者在工作、學習、生活等方面動態，也是工商業者交流經驗、發表意見、展開爭鳴的園地。

每月 9、24 日出版

每期 1 角 8 分

預訂第三季 1 元零 8 分

半年 2 元 1 角 6 分

財政經濟出版社出版 北京郵局總發行

怎样办好手工业合作社

——67个典型社的工作经验

中华全国手工业合作总社编

本书是根据全国手工业合作社第一次社员代表大会精神，从各地的典型材料中选编的。全书共有典型材料67篇，约20余万字。内容包括：(1)手工业合作社的优越性；(2)整风、整社和社会主义教育运动；(3)为农村经济服务；(4)民主办社和勤俭办社；(5)生产管理、生产组织形式和技术改造；(6)少数民族合作社；(7)文化、福利工作等工作经验。通过这些材料，可使大家了解我国手工业在党和政府领导下组织起来后在各方面所取得的巨大成绩和优越性；从而鼓起干劲，信心百倍地迎接当前生产大跃进的光荣而艰巨的任务。本书是各地手工业合作社(组)、各级联社的干部主要参考读物。(定价0.85元)

仓储工作手册

商业部储运局编著

本书共12章，内容包括仓储工作的意义和任务，组织机构和职责分工，商品入库业务，商品验收，出库业务，商品保管，商品养护，商品堆码苫垫，仓库使用定额，仓储设备管理，包装材料管理和仓库安全工作。书内并附有60余幅插图和两个附录(仓库财产管理责任制实施试行办法和消防管理责任制实施试行办法)，是国营商业、供销合作社仓储工作人员工作学习的良好读物。(即出)

商品集中运输的

方法和基本经验

商业部储运局编

本书包括各地商业储运部门的总结和經驗17篇，其中属于建立机构方面的3篇，改善经营管理和业务操作方法方面的6篇，收费办法方面的2篇，密切协作关系方面的1篇，经营规章方面的3篇，业务联系合同方面的2篇。这些經驗和方法可供其他地区和单位加以研究，并结合具体情况适当地采用。(即出)

财政经济出版社出版

新华书店总经售

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分